حدد طريقك إلى النجاح

كيف تنمي تفكيراً يحث على الفوز وتحقيق نتائج مذهلة

إعداد
شويكار محمد زكى

دار الفجر للنشر و التوزيع

حدد طريقك الى النجاح

كيف تنمى تفكيراً يحث على الفوز وتحقيق نتائج مذهلة

حدد طريقك إلى النجاح

كيف تنمى تفكيراً يحث على الفوز وتحقيق نتائج مذهلة

إعداد

شويكار محمد زكى

دار الفجر للنشر والتوزيع

2013

حدد طريقك إلى النجاح

كيف تنمى تفكيراً يحث على الفوز وتحقيق نتائج مذهلة

إعداد

شويكار محمد زكى

حقوق النشر	رقم الإيداع
الطبعة الأولى *2013*	**3269**
جميع الحقوق محفوظة للناشر	**الترقيم الدولي *I.S.B.N.***
	978-977-358-295-1

دار الفجـر للنشـر والتـوزيـع

4 شارع هاشم الأشقـر – النـزهة الجديـدة

القاهـرة – مصـر

تليفون : 26242520 – 26246252 (00202)

فاكس : 26246265 (00202)

E-mail : daralfajr@yahoo.com

لايجوز نشر أي جزء من الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي نحو أو بأي طريقة سواء كانت إلكترونية أو ميكانيكية أو بخلاف ذلك إلا بموافقة الناشر على هذا كتابة و مقدما

المحتويات

الموضـــوع	الصفحة
مقدمة	7
الجزء الأول :النجاح	17
الفصل الأول :سر الحيـاة	19
الفصل الثانى:مقدمة للنجاح	23
الفصل الثالث:مستويات الثقة بالنفس	29
الفصل الرابع:الأمور التي تجعلك شخصاً ناجحاً قادراً علي تحقيق النجاح	35
الفصل الخامس:صيغة الأهداف	47
الفصل السادس :ملخص للأهداف	87
الجزء الثاني:كيف تصبح في أفضل حال بكل ما لديك من قوة	91
الفصل السابع:كيف يتعامل العقل مع تجاربك	93
الفصل الثامن :استراتيجيات أو طريقة تفكيرنا حيال الأشياء	99
الفصل التاسع: التخيل من أجل تحقيق النجاح	115
الفصل العاشر:منطقة الراحة	125
الفصل الحادى عشر :الناقد الداخلي والمدرب الداخلي	135
الفصل الثانى عشر :سطوة الأفكار	151
الفصل الثالث عشر :الأفكار النهائية والحاسمة	157

مقدمـــة

سنقوم في الفصل الأول بالنظر بتمعن إلي فكرة النجاح: أي وضـع الأهـداف حـول التطور والنمو وكيفية تحقيقها من وجهـة النظـر الشخصـية مـع تقـديم طريقـة تفكير بعض الأشخاص الذين استطاعوا تحقيق نجاحات بكل دقـة وعنايـة وكيـف يمكننـا تبنـي أسـاليبهم ببسـاطة إذا اسـتخدمنا عقولنـا ووضـعناها عـلي الطريـق السليم. يعتمد جزء كبير من عملية تحديد الأهداف علي التفكـير أولاً في الهـدف بناءً علي أسلوب سليم حيث يمكن لأكثر جوانب التفكير قوة أن تعمل بكل جهـد لكي تحقق الأشياء التي كنت تصبو إليها.

سوف نفحص في الجزء الثاني أسباب معاناتنا لـبعض المخـاوف التـي تقـف حـائلاً أمـام أخـذ الخطـوات الفعليـة والعمليـة التـي نحتـاج إليهـا، وكيـف تـؤثر هـذه المخاوف وكيف يمكننا تغييرها حتى. نستمر في تحقيق الأشياء التي يجـب القيـام بها.

سوف نلقي نظرة، فيما بعد علي كيفية استخدام العقل والتفكير السليم للتجارب التي نمر بها. سوف نتناول كيفية تطور ونمو المخاوف والوساوس المرضـية، وكيـف نبني مفاهيمنا الفعلية منذ سنواتنا المبكرة التي نشعر خلالها بمـدي قـدرتنا عـلي التواؤم مع هذا العالم، ومدي أهميتنا، ومدي أهمية الآخرين بالنسبة لنا.

سوف نتحرك بعد ذلك إلي فحص الاستراتيجيات وكيف يمكننا تخيل النجاح الـذي يوصلنا إلي النتائج التي نصبو إليها، عندما نفهم، بوجه خاص، ليس فقـط طريقـة التطبيق السليم بل أيضاً الوصول إلي النجاح من خلالها.

ترتكز الاستراتيجيات أساساً علي كيفية تناول أمورنا في الحياة، وطريقة تفكيرنا حيال كل ما حولنا، وردود أفعالنا تجاهها، وأسلوبنا في التحرك بالفعل والشروع في العمل علي أرض الواقع.

سنركز بعدئذ علي "مناطق الراحة" "والخوف والرهبة" ونحن لن نتناول الخوف والرهبة بإسهاب لأنهما من الموضوعات الغير مرغوبة والتي يتجنبها معظم الناس بالرغم من أننا جميعاً نعاني من هذه المشاعر في الكثير من الأوقات.

سنتناول فيما بعد بعض المعتقدات القاصرة والتي أطلق عليها "فيروس لا أستطيع" عندما يتفوه بعض الأشخاص بأقوال مثل:

"لا أستطيع تقديم العروض"

"لا أستطيع إجراء مكالمة عابرة"

"لا أستطيع تفويض مسئولياتي"

"لا أستطيع التحدث إلي عملاء وزائرين أغراب"

أو "لا أستطيع..." مهما كان الأمر. هذا ما أطلق عليه "فيروس لا أستطيع"

سوف نعالج باختصار موضوع "قوة التفكير" حيث سنتحدث عن الأفكار التي تدور في أذهاننا طوال الوقت، والتي تعد بالتالي من أكثر الجوانب أهمية في تحقيق أحلامنا.

سيتم تقديم خلاصة لكل شئ نتناوله مع بعض "الأفكار الحاسمة".

ما هي أذن عملية الدافع أو الحث؟

لا أعتقد علي الإطلاق افتقار معظم الناس إلي وجود الدافع في مفهومه المطلق. وطبقاً لما مر بي من تجارب فإن الناس إما إن يفتقروا بما فيه الكفاية إلي هدف

أو حلم قوي ينجذبون تجاهه أو يعانون من بعض المخاوف، أو الانتكاسات أو المعتقدات التي قد تمنعهم من التصرف عملياً لتحقيق هذا الهدف أو الحلم ليصبح أمراً واقعاً.

فكر ملياً في ذلك، إذا كان لديك هدف أو حلم قوي في حياتك يدفعك بحيث لا تستطيع الانتظار لتحقيقه إذا جال ولو لحظة بخاطرك وليس لديك أية مخاوف أو موضوعات تتعلق بمناطق الراحة التي قد تدفعك بعيداً عما يجب أن تفعله لتحقيق حلم حياتك، فهل تحتاج إذن إلي دافع؟ لا أعتقد ذلك. بل أنك تريد، في معظم الأوقات أن تهب من فراشك كل صباح لتبدأ يوماً جديداً في بناء حلم حياتك.

إن السب الرئيسي لدي معظم الناس لعدم تحقيق أي تقدم هو عدم الإصرار وعدم "عقد العزم" علي تحقيق أهدافهم.

دعني أقدم لك مثلاً نمطياً لتوضيح ذلك. نضع في أحد الغرف، منضدتان وحولهما بعض المقاعد وهواتف، ونص مكتوب للاستخدام في المكالمات الفاتره مع الشركات الأخرى حول منتج ما تقدمه الشركة. نحضر شخصان ونطلب منهما إجراء بعض المكالمات الفاترة.

يجلس الآن أحد الشخصين ويبدأ في إجراء المكالمات والآخر يهرع سريعاً خارج الغرفة. أنت تعرف بالتأكيد من هو الشخص الذي هرع خارجاً.

إذن، ما هو الفرق بين هذين الشخصين؟ لا يمكن أن يكون هناك إلا فرق واحد فقط: كيفية تفكيرهما حول هذا العمل – أي عقد العزم. أحدهما يفكر بطريقة تجعل الآخرين ينضمون إلي هذا العمل- أما الأخر فهو يفكر بطريقة تدفعهم إلي الهروب بعيداً.

كنت أشارك في احدي ورش العمل عندما طرح المتحدث سؤالاً علي المستمعين!! من منكم يحب المكالمات العشوائية الفاتره، لم يرفع أحداً يده إلا سيدة واحدة وهى المدير

الإداري لإحدي الشركات، والتي أجابت قائلة أنا، أنا أحب مثل هذه المكالمات، ولكن ليس لدي الوقت الكافي الآن. ستشعر، بدون شك، بالدهشة لهذا الرد. كما انتابني نفس الشعور أيضاً.

ولهذا السبب تابعت هذه السيدة في وقت تناول الغداء وذكرتها بما حدث في هذا الصباح وسألتها ببساطة هذا السؤال: عند إجرائك لمثل هذه المكالمات ويقوم الطرف الأخر إما بوضع سماعة الهاتف وإنهاء المحادثة أو الرد عليك بخشونة ثم ينهي المحادثة، ماذا تفعلين إذن؟"

كنت أحاول، كما ترى، فهم تفكيرها عند القيام بذلك. اتجهت إلي قائله.. "من الواضح أنهم لا يهتمون كثيراً بشركاتهم، وإلا كانوا استمعوا إلي ولو لفترة وجيزة لمعرفة إذا كنت أستطيع إضافة بعض القيمة لما يفعلونه.

والآن، فإن معظم الناس في هذا الموقف لن يفكروا بهذا الأسلوب. ولكنهم سيفكرون، في معظم الأوقات إما في عدم ضرورة القيام بذلك أو أنهم لا يصلحون للقيام بهذا العمل.

وطبقاً لما يحدث في الحياة الفعلية فإننا عندما نقول أننا لا نستطيع القيام بذلك، فإننا في واقع الأمر نرغب بشدة في القيام به. وينتهي بنا الأمر بأن نقول في أذهاننا أشياء مثل "أشعر بالفعل في أنني" استطيع القيام بذلك" أو القول، "لا أستطيع القيام بذلك".

عندما تقوم بتجربة ذلك قد تشعر بأنك تود القيام بهذا الفعل ولكنك لا تستطيع، ولكنك تعرف تماماً انك تود القيام به، ويدور في ذهنك كل هذه الحوارات.

أنت تعرف، في أعماق نفسك، أنه شئ رائع وعظيم إذا استطعت القيام بـذلك، أو إذا كنت "هذا النوع من الأشخاص" الذي يستطيع القيام بذلك، وبالتالي تسـتطيع أن تنقل حياتك أو نجاحك إلي المستوي الآعلي. حسنا، فهذا يعني أنك تستطيع.

إن أسلوب عقد العزم يمثـل عـادة الفـرق بـين فعـل شـئ مـا بطريقـة تـؤدي إلي تحقيق نتائج هائلة، أو الفرار بعيداً.

في حياتي الواقعية، أقوم بتقسيم كل شئ إلي مجالين: تحديد المهارات والإصرار مع عقد العزم.

<u>تحديد المهارات</u>

هذا ما يجب أن تفعله ومعرفـة كيـف تفعلـه، ومتـى تفعلـه. إن تحديـد المهـارة أصبح إحدي السلع الرائجة هذه الأيام، ومع الانترنت يمكنك البحث واكتشاف مـا يمكنك القيام به من بين أشكال كثيرة تكشفها، حالياً، خلال الانترنت، ولكن بـدون وجود العنصر الآخر وهو "عقـد العـزم" فمـن المحتمـل أنـك لـن تسـتطيع عمـل الكثير بعد حصولك فقط علي المعرفة.

قد يكون لديك أفضل الأفكار التجارية في العالم أجمع، ولكن إذا قبعت في منزلـك ولم تقم بأي شئ فعلي أو لم تخبر أي شخص بهذه الفكرة، فمن المحتمل أنـك لـن تحقق أي نجاح، فأنت في حاجة إلي عقد العزم المناسب لمثل هذه المهـارات التـي قمت بتحديدها.

<u>عقد العزم:</u>

وهـذا يعنـي وجـود الإيمـان والثقـة بـالنفس والحـافز والهـدف أو الحلـم القـوى المسيطر الذي ترغب في تحقيقه في المستقبل.

ولكنك لن تستطيع، علي الأرجح، أن تفعـل الكثـير طالمـا أن لـديك المهـارة فقـط. ولهذا السبب، ففي الأعمال التجارية أو الحياة عموماً، عنـدما تخـبر الآخـرين بمـا تفعله، يجب أن توضح لهم كيف تفعله- ولكنهم قد لا يستمرون في تحقيق هـذا العمل لأنهم يعتقدون في أشياء مثل:

"حسناً، أنه أمر لا يناسبني القيام به"

"أنا لست النوع الذي يقوم بذلك"

"إن الأمر يبدو تافهاً وسخيفاً"

"قد يرفضون ذلك".

والآن أذا قلت أنـك تفتقـر إلي الثقـة أو الإيمـان فهـذا لا يعنـي الضـعف لأن كـل شخص قد يعتريه هذا الإحسـاس، طـوال الوقـت، ولكننـا كـبشر نتحـرك دائمـاً إلي الأمام وننمو ونتطور.

وبالتالي، إذا وجد ولو شخص واحد في هذا العالم لا يشعر بـالخوف الـذي يتطـرق إلي قلبه ويقلق راحته فهذا يعني أنه لا ينمو ولا يتطور. ففي كل لحظة تسـتطيع من خلالها أن تقهـر شـيئاً مـا داخلـك، فهـذا يعنـي أنـك يجـب أن تتحـرك تجـاه المستوي التالي وتبدأ في اكتشافه مرة أخرى.

وهذا هو السبب في أن معظم الأشخاص، مهـما كانـت درجـة نجـاحهم، يلتزمـون بنظام معين للنمو والتطور الشخصي.

<u>أجعل النجاح في صالحك</u>

إن إحدى المشكلات الخاصة بعالم التطوير الشخصي هـي أن الأشـخاص يشـتركون في الندوات أو يشترون الكتب ولكنهم لا يفعلون أي شئ بعد ذلك.

هناك العديد من الأشخاص الذين يشترون الكتب الخاصة بالتطور والنمو الشخصي ولكنهم لا يقرأونها – ثم يتعجبون من عدم شعورهم بالتغيير. وهناك مجموعة أخرى أفضل قليلاً ولكنها لا تصبو إلي أية مكاسب علي الإطلاق فهم يشترون الكتب ويقرأونها، ولكنهم لا يفعلون أي شئ آخر.

إنهم يقنعون فقط بوضع الكتاب علي الرف. ونحن نطلق علي هذا السلوك "مساعدة الرف" الذي يتعارض مع "مساعدة النفس".

يجب أن نقرأ هذا الكتاب لتستطيع الاستفادة منه وهي بداية بلا شك محمودة.

ولكن يجب أن تفكر ملياً فيما قرأته كما يجب أن تتوقف بعد قراءة صحفتين، ثم تفكر فيما قرآته، وعليك أن تفعل الأشياء التي طرحها الكتاب.

أنت لن تعرف حقيقة أي شئ طوال حياتك بدون أن تطبق عملياً وبنفسك. وقد تكون علي علم به فكرياً، ولكن لن تعرفه حق المعرفة إلا بعد أن تطبقه علي أرض الواقع.

تحدثت في مؤتمر كبير وتم تسجيل هذا الحديث وتوزيعه علي الحاضرين مجانا عن طريق منظمي المؤتمر. طلب منى أحد الحاضرين إذا كان في استطاعتي إقامة ورشة عمل ليوم كامل في المنطقة التي يعيش فيها وقد أعطى هذا الشخص قرصا مدمجا مسجلا لكل شخص حتى يستطيع الاستماع إليه قبل إقامة ورشة العمل وقد كان مسجلا على هذا القرص المدمج أحد التدريبات الذي يطلب منهم الجلوس لمدة خمس دقائق وكتابة حلم حياتهم الذي يرغبون في تحقيقه في المستقبل.

سألت المشاركين في بداية ورشة العمل عن عدد الذين استمعوا لهذا التسجيل واكتشفت أن عشرين شخصا فقط من الخمسين الحاضرين ورشة العمل استمعوا لهذا التسجيل وهناك أربعة فقط استمعوا إليه أكثر من مرة وعندما سألت كم

شخص انهي تمرين الخمس دقائق لم يـرد أحـد عـلى الإطـلاق. إذن فبـالرغم مـن الاستمتاع بسماع التسجيل ودفع مبلغ من المال لحضور مناظرة ليوم كامـل إلا أن ولا واحد منهم قد أزعج نفسه قليلا وقـام بتمـرين الخمـس دقـائق والـذي يعـد حجر الأساس للعملية بأكملها.

ومن الغريب أن معظم الناس تقريباً يقرأون تمريناً قصيراً ويفهمون كيفية القيـام به ثم يعتقدون أنهم غير مجبرين علي القيام به. أنك لن تعرف هذا التمرين ولن تفهمه إلا بعد تطبيقه بنفسك.

وهذا يشبه الاستماع إلي استجابة الناس لمواد التطوير والنمو الشخصي ثم القـول: "لقد استمعت من قبل لكل هذا ومثلما أشرت فيما قبل، فقد تسـمع بعضـاً مـن ذلك ولكن هل تطبقه؟ وهناك فرق شاسع بين الاستماع والتطبيق.

دعنى أخبرك بشئ ما لقد عرضـت الموضـوع الخـاص بهـذا الكتـاب عـدة مـرات، وتعلمت شيئاً جديداً كل مرة عرضت فيها هذا الموضوع. ويرجع سـبب ذلـك إلي أنني قد تغيرت، فأنا الآن شخص مختلف عـن الشـخص الـذي قـام بعـرض نفـس المادة في الأسبوع الماضي. إذا عدت لقراءة كتاب ما للمرة الثانيـة فسـوف تلاحـظ بعض الأشياء التي مرت عليك دون أن تدركها.

إن كل شئ تفعله في حياتك يولد أفكاراً جديدة، وهذه الأفكار هـي التـي تجعـل منك هذا الشخص الجديد والمختلف. إذن، عنـدما تقـرأ كتابـاً مـا، وتتولـد لـديك أفكاراً هائلة، فهذا يعني أن عقلك وفكـرك قـد تغـيرا وطبقـاً لـذلك، فـإن القـراءة التالية لهذا الكتاب، ستؤدي إلي خلق درجة مختلفة من الـذكاء- وسـوف تحصـل علي مفهوم مختلف للأشياء من حولك.

كثيراً ما يقول الآخرون لي: "أنك تعرف كل شئ" ولكن ما زلت لا أعرف إلا ما ندر؛ ومازلت أفتقر إلي الثقة في بعض الأشياء التي أؤديها. إن الاختلاف الوحيد بيني وبين العديد من الأشخاص هو ما استطعت أن أجنيه عبر السنين الماضية، وكلها تنصب حول السيطرة علي سر الحياة.

الجزء الأول

النجـــــــــــــاح

الفصل الأول

ســـر الحيـــاة

إن أفكارك، مهما بلغت ظنونك، تولد أحاسيسك ومشاعرك، أو حالتـك الانفعاليـة، والتي تحدد بالتالي نوعية الأفعال أو التصرفات التي تؤديها- أو إذا كنـت سـتقوم بأي فعل علي الإطلاق هناك أوقات كثيرة قد يطل فيها الخـوف برأسـه، أو تبـزغ خلالها مشاعر عدم الارتياح والقلق، مع عدم اتخاذ أية خطوة حيال ذلك.

لا تأخذ أية مبادرة، أو لا تتحدث إلي شخص يجـب التواصـل معـه. إن التصرفـات أو الأفعال التي تقوم بها أولاً تقوم بها وتحدد في المقابل نتائجك.

الأفكـار: المشاعر – ما هي أحاسيسك تجاه شئ ما.

المشاعـر: نوعية الأفعال أو التصرفات التي تقوم بها أو لا تقوم بها.

الفعـل: المخرجات والنتائج التي تحصل عليها.

المخرجات: المزيد من الأفكار، وبالتالي السير مرة أخرى في نفس الدائرة.

عندما تمتلك أفكاراً جيدة حول القيام بشئ ما قد يعتريك بعض المشـاعر الطيبـة، والإحساس بالثقة، وجو عام مـن القـدرة عـلي التسـلط والتفـويض وهـو كـل مـا يناسب هذه الأفكـار الجيـدة. ثـم تبـدأ بعـد ذلـك في أخـذ خطـوة أكـثر فاعليـة، وبالتالي الحصول علي نتائج أفضل وعند حصولك علي نتائج أفضـل، سـوف يتولـد لديك المزيد من الأفكار الجيدة المرتبطة بمدي جودة ما قدمته من عمل.

ويستمر هذا الوضع علي هذا المنوال مثل نبـؤة تحقيـق الـذات، ثـم تنتقـل بعـد ذلك إلي ما يطلق عليه دائماً "المنطقة" وهي المكان الذي يبدو فيه أن كل الأشـياء قد تمت علي خير ما يرام- وأنا متأكد من أنك قد مررت بأوقات مماثلة لما ذكرته.

ولكن المشكلة التي تواجه مثل هذه التركيبة هي معاناتك لأفكار سيئة، ستعتريك مشاعر سيئة ووضع انفعالي سيئ، ونوعية سيئة من التصرفات أو الأفعال أو عـدم

القيام بأي فعل، مع مخرجات ونتائج سيئة، إذن. أذا استطعنا جميعاً أن نتحول تلقائياً ولحظياً ثم نقول "من الآن فصاعداً، سأنعم النظر في أفكار جيدة"، سيستقر بنا الحال علي هذا الوضع. ولكن لسوء الحظ، ولسبب هذا الجزء من اللاوعي في المخ الذي يدور آلياً ويسهم في هذا الفعل، يناضل البشر من أجل تطبيق ذلك مباشرة أو علي أساس متطور.

إن البديل هو تطبيق الأدوات والتقنيات علي طريقة تفكيرنا حيال المخاوف التي تشدنا للوراء في بعض المواقف. هذا ما سنحاول تناوله خلال الأجزاء التالية من هذا الكتاب.

بمجرد إدراكك لطريقة عمل المخ، وكيف يدير الخبرات وينظمها، ستستطيع أن تبدأ فعلياً في تغيير الطريقة التي تناسبك، وتجربة أشياء كثيرة بطريقة جديدة ومختلفة تماماً؛ أي طريقة جديدة للبدء في خلق وابتكار المزيد من الأشياء التي تتطلع إليها خلال مسيرة حياتك، مع تقليص الأشياء التي لا ترغب في القيام بها.

إذن، ما علينا الآن إلاَّ البدء في العمل.

الفصل الثانى

مقدمة للنجاح

عنـد التفكـير في موضـوع النجـاح فمـن المتوقـع أن يعتقـد الكثـيرون بـأن هـذا الموضوع يتعلق بالمكانة المالية التي يتوقعون البلـوغ إليهـا- مـا هـو كـم الأمـوال الذي يرضيهم. ولكن عند تصفح الفصول التالية ستجد أنهـا لا تـدور حـول المـال. فأحياناً، عندما ترتبط أهـدافك بأشـياء مختلفـة عـن المـال فـإن عقلـك وتفكـيرك سينشغلان أكـثر بهـذه الأشـياء وهـذا سـوف يشـجعك عـلي المضي والبحـث عـن الهدف، والذي سيؤدي بالتالي إلي حصولك علي المال- باعتبار ذلك تقريباً "مكسـباً إضافياً".

بـالرغم مـن أن هـذا لا يمثـل إسـتراتيجية أهـداف مشروعـك النمـوذجي ألا أن الأسلوب النمطي لتحقيق الأهداف في المشروعات التجاريـة شـديد المنهجيـة- أي القيـام بهـذا وذاك. فهنـاك كـل هـذه الخطـوات ونقـاط الفحـص والمراقبـة التـي ستحافظ علي استمرارك في السير علي الطريـق السـليم الـذي يقـودك إلي هـدفك ولكن لسبب أو لأخر، يجد الكثيرون صعوبة في الاستمرار تجـاه هـدفهم المحـدد. ويرجع ذلك عادة إلي القدرة علي تحديد مهارة وضع الهدف ولـيس "عقـد العـزم علي تحقيق الأهداف" التي تشغل العقل وخاصة أكـثر الأجـزاء قـوة فيـه، وحثهـا وتوجيهها إلي كل الأشياء، التي تقودنا بالتالي، إلي النجاح المنشود.

هناك، في واقع الأمر، عدد قليل مـن الاسـتراتيجيات الخاصـة بالأهـداف والنجـاح الذي تم تحديده، وهي شديدة الصعوبة بالنسبة للأشـياء التـي مـن المحتمـل أن تواجهها في تقنية تخطيط الهدف في المشروعات التجارية. ولكنها، رغما عن ذلـك، هي إستراتيجيات تثبت نجاحها علي مر مئات السنين ومـا زالـت تسـتخدم حتـى الآن.

لقد استخدمت هذه الإستراتيجيات أثناء عملي مع دمج الأشـياء التـي اكتشـفتها- واستخدمتها بنفسى، مما جعل هذه التقنيات البسيطة أكثر سـهولة في الاسـتخدام والفهم.

هنـاك مجموعتـان حقيقيتـان "لواضـعي الأهـداف" فلـديك أطـراف "العمليـات التجارية" وهم أشخاص أكاديميين للغاية، يلتحقون بجهـة تنظيميـة، واسـتمروا في الحصول علي تدريب في وضع الأهداف، ثم تجد، عادة، المقـاولون، والعصـاميون، وأصحاب المشروعات التجارية الذين يحتمل أن يقولوا أشـياء مثـل "لـدي خلفيـة تعليمية ضئيلة للغاية، ولكن أدركت تماماً أننـي سأصبح رجـلاً ناجحـاً". وعنـدما تنقب في هذا الكلام وتكتشـف أسـلوب تفكـير كـل مجموعـة مـن المجمـوعتين، وكيف تحولت الأشياء إلي ما أصبحت عليه الآن، وكيف استطاعوا تحقيق كـل مـا كانوا يصبون إليه، ستكتشف بالفعل أنهم قد اتبعوا إلي حد كبير إحدى العمليات المشابهة وهي الأسلوب الغير تجاري أي الأسلوب الذي كنـا نتحـدث عنـه- وهـى الأهداف المقصودة.

وبالرغم من ذلك وفي معظم الأحوال فان الذين اتبعوا أسـلوب الأعـمال التجاريـة المنظمـة، وحققـوا نجاحـات بـاهرة، لم يـدركوا أنهـم يسـتخدمون أيضـاً أسـلوب الأهداف التي عقد العزم عليها، وأن الأمر مجرد تطور طبيعي.

إن القيام بعمل تجارى أمر رائع، مثل أشياء أخرى كثـيرة في حياتنـا. وكـل واحـدة من هاتين العمليتين يمكن أن تعمل منفصلة مـع أشـخاص مختلفـين، كـما يمكنـك أيضـاً أن تحقـق نجاحـاً رائعـاً باسـتخدام كـلا مـن الأسـلوب التجـاري والأهـداف المقصودة التي تم عقد العزم علي تحقيقها. لا تدع ذلك يصرف نظرك عـن القيـام بشئ ما أثبت نجاحه، لأن الأشياء المختلفـة، في بدايـة الأمـر، يتحقـق لهـا النجـاح علي أيدي أشخاص مختلفين ولكن هناك بعض الأشياء التي تصلح لكل الأشـخاص. استخدم مـا أنـت بصـدد اكتشـافه هنـا، بالإضـافة إلي أي شـئ يمكنـك القيـام بـه ويحقق لك النجاح الذي تنشده.

قد تندهش لاكتشافك، بالمقارنة بأي شئ أخر قد تعلمته من قبل، أن تحديد الأهداف بالأسلوب الذي سأوضحه لك، لن يحتاج حتى إلي معرفة كيفية تحقيقك لهذه الأهداف. أنت لست في حاجة الآن حتى لمعرفة الخطوات التي يجب أن تتبعها.

إذا ركزت تفكيرك ووجهته إلي المسار الصحيح، لمعرفة ما تبحث عنه، ستصبح خطواتك أكثر وضوحاً نتيجة لبدء استقرار الأمور في أماكنها الصحيحة.

إن احدي مشكلات القيام بجميع الخطوات في مرحلة مسبقة، هي بالطبع، انك تغلق علي نفسك وتبتعد عن احتمالات حصولك علي فرص أخرى. والتي تتم عادة خلال هذه الخطوات، وبعيداً عن هذا المسار الضيق والمحدود الذي وضعته بنفسك وعادة ما تقول لنفسك سأضع أمامي هذا الهدف حتى أحقق النجاح؛ إذن كل ما علي القيام به هو الذهاب للبحث عن عملاء في هذا المجال يستطيعون دفعي للمرحلة التالية، وعند القيام بذلك أبدا بعد ذلك في الدعاية للمشروع التجاري وبالتالي استطيع عرض منتجى للبيع.

حسنا ولكن ماذا يحدث لو كانت هناك فرص أخرى في مكان ما آخر؛ لن تستطيع أن تنتفي هذه الفرصة إذا كنت قد برمجت عقلك ووضعته في قالب صارم محدود. والمشكلة هنا أن العقل يتميز بقوة شديدة. ومن المحتمل أنك قد سمعت ذلك من قبل – ولكننا لا نستخدم إلاَّ جزء ضئيل من القوة الكاملة للعقل. إن العقل يشبه كمبيوتر شديد القوة ويستخدم العديد من البرامج، وبعضها يحتاج إلي تحديث وتغيير.

إن معظم طاقة العقل كامنة ولا واعية، وهي الجزء الذي يجعل القلب ينبض، والدم يتدفق، والقيام بكل هذه الأعمال العظيمة، كما أن هذا الجزء أكثر قوة وقدرة عن منطقك الواعى.

وعلي سبيل المثال، فلنفترض أنك في موقف يحتاج منك الوقوف والتحدث أمام جمع كبير من الناس أو المشى عبر غرفة ما للتحدث مع شخص غريب لا تعرفه، أو إجراء مكالمة فاترة عابرة.. وقد تعتقد أنك تريد أن تفعل هذا، وتريد أن تفعل ذاك. مهما كان هذا الفعل – ولكن بمجرد أن تبدأ القيام بهذا الفعل، تظهر مشاعر الخوف، فتبتعد وتتجاهله.

وعندما تعود إلي رشدك وتسترجع ما حدث، تسرع قائلاً: لماذا لم أفعل ذلك؟ كم كنت غبياً؟ سأفعل ذلك المرة القادمة. ثم تعود إليك مرة أخري مشاعر الخوف فتبتعد ثانياً وتتوقف عما كنت تريد القيام به. إن هذا الخوف، وهذه الانفعالات الحقيقية والقوية أو الشعور بعدم القدرة علي الحركة، قد تولدت من اللاوعى وهو الجزء وراء نطاق الوعي في العقل. إن الجزء دون الوعي في مخك يعمل جنباً إلي جنب مع الانفعالات. إذن ما تحتاج إلي عمله هو ربط الانفعالات السليمة بأهدافك وسوف اشرح لماذا وكيف تعمل. إذا استطعت إن تركز علي ربط المشاعر والانفعالات السليمة بأهدافك سيدرك المخ أن هذا الهدف يناسبك تماماً ويفتح مداركك لفرص لم تلتفت إليها في الماضي.

عادة ما يقول الناس "لم أتواجد مطلقاً في المكان المناسب في الوقت المناسب"، ولكن، عندما استمعنا إلي بوب بروكتر Bob Proctor وهو يقول في احدي المرات "نحن دائماً في المكان المناسب والوقت المناسب ولكننا لا ندرك ذلك". فهذه الأمور لا تقع في منطقة إدراكنا في الوقت المناسب.

عادة ما يقال أن متوسط قدرتنا علي إدراك تسلسل الأحداث يتراوح دائماً بين خمس إلي تسعة أشياء في الوقت الواحد. هناك ملايين الأشياء التي تحدث ويقوم المخ بخصم الأشياء والأحداث التي يعتقد أنها غير مناسبة لنا. وقد يشمل ذلك أهدافك أو أي شئ أخر قد يؤدي إليها إذا لم تستخدمها بأسلوب سليم.

وكما سبق ذكره فيما قبل، يتراجع الناس عن القيام بأشياء قد تراودهم مشاعر سلبية تجاهها، وعندما تهاجمهم مشاعر الخوف، عادة ما ينتهي بهم الأمر بقولهم أنهم يفتقرون إلي الثقة بالنفس.

ونظراً للأهمية القصوى للثقة بالنفس بالنسبة لمعظم الناس يجب أن تفكر ولو للحظة في هذه الثقة قبل التحرك تجاه الأهداف والنجاح وبعض المجالات المثيرة الأخرى. وهذه الثقة، التي تعد أهم من أي شئ أخر، هي السبب، كما يخبرني الكثيرون، في تقدمهم إلي الأمام.

الفصل الثالث

مستويات الثقة بالنفس

عادة ما يتحدث كل شخص بإسهاب شديد عن الثقة بـالنفس. إن الثقـة هـي في واقع الأمر، مجرد درجتك من اليقين المرتبط بنتيجة ما أو حول كيفيـة سـلوكك أو مشاعرك عند تعرضك لموقف ما. إنها بلا شك تمثل درجة اليقين والتأكد.

من المفيد تناول موضوع الثقة بالنفس من خلال المستويات الأربع التالية:

1- ماذا تعرف عن الأمور التي لا تستطيع القيام بها.

من المحتمل أنك لم تضع أمامك هدفاً كبـيراً نتيجـة احـتمال وجـود مشـاعر شـك كبيرة بداخلك. وقد تعتقد انك لن تستطيع الوصول إليـه، أو أنـك تحـاول تجنـب خيبة الأمل إذا لم تستطيع تحقيق هـذا الهـدف ولكـن إذا لم تضـع أمامـك هـدفاً كبيراً، فلن يكون مغرياً بما فيـه الكفايـة ولا يسـتحق عنـاء الجـري وراءه. سـنقوم بتغطية موضوع تحديد هدف كبير في الجزء التالي:

أذن، فإن المستوي الأدنى هو "ما الذي تعرفه عن الأمـور التـي لا تسـتطيع القيـام بها"، ومن الأمور الجوهريـة أن 99% مـن الأشـياء التـي تقـول بأنـك لا تسـتطيع القيام بها هي الأشياء التي لا ترغب في القيام بها. فأنت تستطيع إنجازها ولكنـك لا ترغب في ذلك، ولن تقوم بها لأنك تشعر عادة ببعض المخـاوف، أو بعـض مـن الاعتقاد الواهي، أو بعض التداعيات الخيالية. فتتكـون هـذه المشـاعر حقيقـة في هذه اللحظة؛ أنـا لا أنـوى القيـام بصرف نظـرك عـن مخاوفـك. إن هـذه النقطـة الهامة التي يجب استيعابها هي عادة ما تنحصر في أنك لا تستطيع القيام بـبعض الأشياء ولكنك لا تريد القيام بها بسبب كذا....

2- ما هي الأشياء التي تعتقد أنها قد تفشل

ما الذي تعتقد أنه سيحدث في المستوي التـالي. أنـه أمـر مثـير للغايـة ويجـب أن تكـون شـديد الحـذر بالنسـبة لهـذا السـؤال. فالنـاس تفكـر عـادة في أهـدافهم ويتمنون دائماً النجاح في تحقيقهـا ولكـنهم، رغـما عـن ذلـك، يظلـون طـوال أيـام حياتهم وهم يتوقعون الفشل، ويتوقعون عدم اهتمام الطرف الأخر عند الذهاب إلي أحد الاجتماعات، كما يتوقعون عدم سـير الأمـور عـلي الوجـه الأمثـل، وهـذه التوقعات لها تأثير كبير وهائل علي كيفية انجاز هذه الأشياء علي ارض الواقع.

3- متى تتوقع نتيجة جيدة

إن هذا المستوي التالي هو أول اثنـين لمـا أطلـق عليـه مسـتويات "الإظهـار" متـى تتوقع نتيجة جيدة - إن توقعاتك شديدة الأهمية – فهذه هي النقطة التي تبـدأ من عندها التطور والنمو.. فلنقـل مـثلاً، أن هنـاك رجـلان يقومـان بـنفس عـرض المبيعات أو الاجتماعات أحدهما يتوقع نتيجة جيدة، والآخر يتوقع نتيجـة سـيئة. قد يستطيعان قـول نفـس الأشـياء ولكـن الفـرص تنتهـي بحصـول المتفائـل عـلي الصفقة. إذا كان لديك إحساس بتوقع الوصـول إلي نهايـة جيـدة سـتكون مفعـماً بالحماس، وهذا الحـماس معـدي في حـد ذاتـه.. وإذا كنـت متحمسـاً، سـيتحمس الآخرون. إن الحماس الأصيل والنظري لا يمكن أن يزيف أو يلفق، ولهـذا السـبب يجب أن تكون متعاطفاً ومنفعلاً مع الأشياء التي تقوم بها، ويجـب أن تـؤمن بمـا تفعله إذا كنت تريد الوصول به علي أقصي حد ممكن.

يجب أن تؤمن بهذا العمل وإلا سيكون هناك دائماً شئ ما يوقفـك وقـد يـدفعك إلي الوراء.

عندما أسأل، عادة، رجال المبيعات الناجحين عن استراتجياتهم في البيع يقولون دائماً: أنا، في الواقع لست خبيراً في مسألة البيع ولكني أحب فقط هذا المنتج.

عندما تحب، حقيقة، شئ ما، وتصبح مغرماً به، فهذا الحماس فيروس معدي، ولهذا السبب فإن التوقعات ذات أهمية خاصة. وحتى إذا كان الجواب بلا علي هذا المنتج، فان احد أفكارك من المحتمل أن يكون "لا أصدق أنهم لا يرون الجمال في هذا المنتج":

ما الذي يحدث في عقول هؤلاء الناس ، من الواضح أنهم لا يهتمون بما فيه الكفاية بتجارتهم أو حياتهم، وإلا اختاروا هذا المنتج!!

هناك الكثير من الأشخاص عندما يكون في موقف لم يتم فيه البيع، قد يقولون؟ ماذا يعتريني، لماذا لم أعجبهم؟ لماذا لم يعجبهم المنتج الذي أبيعه؟ من الواضح أنني فعلت شيئاً خاطئاً، ولا يوجد معني لوجودي في هذه اللعبة ولكن إذا كان لديك توقعاً بنتيجة جيدة ولديك الحماس الكافي لأنك مولع بما تفعله، فإن كل شئ سيتغير تماماً. إذا كنت لا تؤمن تماماً أو ليس لديك الحماس تجاه ما تفعله فيجب أن تسأل نفسك لماذا، وأنت تحاول اكتشاف السبب، واستمر حتى تجد حلاً لكل هذه الأسئلة. حاول أن تحل هذه المشكلات لأنها بلا شك قد تدفعك إلي الوراء.

4- ما هي الأشياء التي تعرف انك تستطيع القيام بها:

طبقاً لمستوي الثقة الذي يعني انك تتمتع بثقة عالية بالنفس لأنك تعرف أنك تستطيع القيام بذلك.

ملخـــص

إن المستوي 3 هو المستوي الأقوى لأنه المكان الذي تنمي فيه مستويات نجاحـك. بالرغم من انك لا تعرف 100% أن الأمور ستسير عـلي نحـو جيـد ولكنـك تتوقـع نتيجة جيدة ولكنها ليسـت مضـمونة. أذن مسـتوي 3 هـو المسـتوي القـوي لأنـه المكان الذي ستنمو وتتطور من خلاله. إذا لم تصل إلي هذا المستوي فأنت تخـاطر بالوقوف عند المستوي 4، حيث يؤدي إلى استمرار الأشياء التي نعلم بالفعل انـك تستطيع القيام بها، وهي نفس الأشياء ونفـس النتـائج. إن النمـو أو التطـور يـأتي طبقاً لمستويات غير معروفة وقد تصل إلي مستوي أو أكثر من الثقة، مع اكتسـاب مهارات جديدة وتحريك كل مهـارة جديـدة إلي مسـتوي أعـلي مـع الأشـياء التـي تعرف أنك تستطيع القيام بها بجانب رفع مستوي نجاحك ومستوى اختياراتك في المستقبل.

الفصل الرابع

الأمور التي تجعلك شخصاً ناجحاً

قادراً علي تحقيق النجاح

من المفيد التفكير في الأشياء التي تجعل شخصاً ما قادراً علي النجاح. نظراً لأنه في كثير من الأحيان قد تقول لنفسك أنك لا تستطيع النجاح بسبب تنشئتك، خلفيتك الاجتماعية، ما فعله والديك، تعليمك، المكان الذي تعيش فيه أو العديد من الأسباب الأخرى. إن كل هذه الأسباب ما هي إلا مجرد أعذار أو معتقدات مقيدة.

إذا نظرت إلي الأشخاص الناجحين، والذين استطاعوا تحقيق أهداف مذهلة، سوف تجد دائماً أنهم لم يأتوا من خلفيات مثالية ولكنهم يعرفون فقط رغبتهم في تحقيق النجاح ثم عقدوا العزم وتوجهوا إلي المسار السليم سواء أدركوا ذلك عن وعي تام وفي هذا الوقت، أم لا. أذن، عندما تفكر في مستوي تعليمك، خلفيتك الاجتماعية، أولياء الأمور الناجحين، الموقع الذي تعيش فيه، فقد يغريك استخدام هذه الأمور كعذر للتخلف عن تحقيق أهدافك ولكن، يجب أن تدرك، أن كل هذه الأشياء، عادة ما تكون مجرد أعذار وليست أسباب. إن الأمر ليس له أية صلة بالمكان الذي تعيش فيه، أو ماذا تعمل، أو أين تعمل، ولكن يرتبط بكيفية أدائك وما هو المستوى الذي قيدت نفسك به. هناك الكثيرون من العصاميين الذين لم يحصلوا علي تعليم أساسي علي الإطلاق فعلي سبيل المثال، فإن ابراهام لينكولن، لم يحصل علي أي تعليم علي الإطلاق ولكنه من الواضح، يعد أحد أفضل رؤساء الولايات المتحدة علي مر تاريخها.

ومهما كان مدي نجاح والديك أو العكس فهذا لا يحدد أيضاً مدي نجاحك. ضع في الاعتبار أيضاً كأحد الأمثلة، أعمار الأشخاص الناجحين. فكثيراً ما تسمع علي شبكة الانترنت، عن احد المليونيرات الذي لم يتعد سنوات المراهقة كما أن هناك أيضاً أشخاصاً مثل كولونيل ساندرز صاحب شركة كنتاكي فرايد تشيكن Kentuky fried chicken والذي اعتقد أنه بدأ تجارته وهو في الستينيات من عمره وقد استطاع أن يحقق هذا النجاح الساحق.

إن هذه الأمثلة البسيطة توضح كيف يمكنك تحديد أهداف اكبر مما تظن أنك قادر علي تحقيقها.

إذن ما الذي يجعلك شخصاً ناجحاً قادراً علي تحقيق النجاح؟ إن الأمر يرتبط بطريقة تفكيرك وكيفية تحديد أهدافك. وهذا هو الأساس الذي يسمح لبعض الأشخاص بتحقيق الكثير من النجاحات- إنهم يعملون بجد تجاه أهدافهم. وبالتالي فان الأمر لا يقتصر فقط علي تحديد الأهداف بل يجب أن يتبع ذلك الأفعال.

من الأشياء التي ترتبط بهذه التقنية والتي ستشاركونني فيها هي برمجة اللاوعي من خلال استخدام مشاعرك وانفعالاتك لتحديد أهدافك حيث تظهر إلي الوجود بعض الغرائز الداخلية. ويختلف الأمر بالنسبة لكل شخص ولكن ستعاني من بعض الأفكار أو المشاعر مثل: لا اعرف السبب ولكن هناك شئ ما يدفعني إلي ضرورة القيام بذلك.

هناك غرائز داخلية، ولن تعرف مطلقاً إلي أين ستقودك هذه الأمور؟ لن تعرف مطلقاً الأشخاص الذين ستقابلهم في غرفة ما، ولن تعرف إلي أين ستقودك الأقدار. وعندما تنتابك هذه المشاعر والغرائز الداخلية الفورية وتندفع الافكار إلي رأسك يجب أن تتصرف سريعاً حيالها.

فيما يلي السمات الأساسية التي يتسم بها الناجحون والتي يفتقر إليها دائماً الذين لم يستطيعوا تحقيق أي نجاح.

1- الحماس والتوقعات

يتسم الأشخاص الذين استطاعوا تحقيق الكثير من النجاحات بالحماس الذي يمكن الإحساس به علي المستوي الغرائزي. ومن السهولة بمكان تحديد الشخص الذي يملأه الحماس. إن التمتع بالحماس والانفعالات الأصلية قد يجعلك شخصاً يرغب الجميع في الاستماع إليه وتدوين بعض الملاحظات عنه، لأن الناس يفضلون معرفة المزيد عن شخص مفعم بالحياة. ينبع الحماس من معرفتك التامة للمنتج الذي تقدمه، أو تريد اطلاع الآخرين عليه وهو أمر رائع يضيف المزيد من القيمة او يثري حياة شخص أخر بأسلوب ايجابي. إن التمتع بالحماس يجنبك أسلوب الضغط لإقناع الآخرين بوجهة نظرك. إن مجرد إحساسك بالحماس يجعل من السهل اطلاع الآخرين علي كل ما تقدمه. وعادة ما يصاحب هذا الحماس توقعات لنتائج أفضل.

عندما بدأت في تقديم المشورة لأصحاب المشروعات التجارية أدركت وجود الكثير من الذين ينظرون إلي الأشياء بأسلوب يختلف تماماً عن نظرتي إليها. إن معظم الأشخاص الذين عملت معهم في بعض المشروعات التجارية يرهبون عقد اجتماعات للمبيعات، أو اجتماعات للعملاء المحتملين وهم يفكرون، قبل الاجتماع، في كل الأسباب التي تؤدي إلي الوقوع في الخطأ، وكل الأسباب التي تنفر العملاء من إقامة أية مشروعات تجارية معهم إن وجود هذا الكم الهائل من الجوانب السلبية يجعل من المستحيل تخيل الوصول إلي موقف الفائز. وقد يصل الأمر بسهولة إلي حد اليأس وخيبة الأمل إذا كنت في حاجة ماسة إلي هذه الصفقة.

عندما امتلكت شركتي الخاصة، كنت شديد الحماس لرؤية عملاء محتملين جدد. ولم استطع الانتظار للاجتماع بهم وإثارة إعجابهم بما نفعله وما يمكننا العمل

لشركاتهم. وقد ذهبت إلي الاجتماع تغمرني السعادة لرؤية الصفقة وهي توقع حتى قبل وصولي وبهذه الطريقة تم التوقيع علي عدد كبير من الصفقات التي لم يكن من السهل إبرامها إذا كنت أعاني من مشاعر سلبية وخيبة الأمل.

2- الثقة والوضوح

إن الأشخاص الناجحين دائماً ما يتمتعون أيضاً بالثقة والوضوح عند عرضهم لما يمكن أن يقدموه، وهذا يساعد حقاً في جذب عملاء وزبائن جدد.

خذ مثلاً حدث علي شبكة الانترنت. فإذا كنت أشارك في هذا الحدث واخبرني البعض عن حاجتهم الماسة للنجاح، فقد استجيب بطريقة شديدة العرضية وأنا أقول مثلاً: هل تعرفون.. من الممكن أن ابحث معكم أذا أردتم. وقد يبدو ذلك أمراً يشوبه بعض الغموض وأفضل ما يمكن أن أتوقعه أن يرد العميل المحتمل وهو يقول: قد يبدو ذلك مثيراً للاهتمام، أعطني بطاقتك الشخصية وسوف أفكر في هذا الأمر. فليس من المرجح أن احصل علي أكثر من ذلك في مثل هذه المواقف.

ولكن، إذا كان ردي بدلاً عن ذلك، فوري وبدون تردد "حسنا أستطيع بالتأكيد أن أساعدك في ذلك" فمن المحتمل أن يؤدي ذلك إلي مشاركة تامة, أن ردي الفوري المتسم بالثقة قد يؤدي إلي إغرائهم بالمشاركة ولكن علي مستوي مختلف فانا اخبرهم بأنني الحل، وفجأة يبدأون بمعرفة المزيد. وقد يحدث ذلك كله بسبب ثقتي ووضوحي في الاستجابة عند رؤية فرصة سانحة. وهو أمر يشبه نفس الشئ عندما يسألك الزبون أو العميل المحتمل سعر تكلفة منتجك أو خدمتك.

إن أي تردد أو أي تأنأه في ردك يوحي بأنك غير مرتاح للسعر الذي تقدمه. لقد كنت أشعر دائماً بالثقة وبأننا نقدم قيمة مذهلة، وبالتالي فإن تحديد السعر لم يكن هو العنصر الأساسي الذي أفكر فيه. ولو شعرت في أي مرحلة، بالشك كنت اجلس

وأثبت لنفسي، اعتماداً علي مكاسب العملاء وادخاراتهم التي يمكن أن يحققوها ومقارنتها بالحلول الأخرى المتاحة وأتأكد من أن أسعارنا في أخر اليوم أسعاراً سليمة، وحينئذ أشعر بالثقة في التصريح بهذه الأسعار.

3- رد الفعل والاستجابة

إذا حدث شئ ما سواء كان جيداً أو سيئاً، فإن الشخص الناجح قد لا يظهر أي رد فعل أو يبالغ في رد الفعل. ولكن، بدلاً عن ذلك، يستجيب وتتم الاستجابة بعد تأمل العوامل المختلفة المتداخلة في موقف ما. أما رد الفعل فعادة ما يكون استجابة انفعالية مباشرة وعادة ما تحدث بدون الحصول علي معلومات كافية.

فعلي سبيل المثال فإن معظم الناس عند قراءتهم لإحدي الرسائل الاليكترونية التي تحتوي علي شكوي سوف يقفزون فجأة إلي الجانب الدفاعي ويسرعون في إرسال الرد، والذي عادة ما يتسم بالمواجهة والتحدي مع انعدام وجود جميع الحقائق. لقد رأيت بعض الأشخاص في العديد من المناسبات يبالغون في الرد علي الرسائل الإليكترونية، بأسلوب يبعد عن اللياقة ثم يكتشفون أن الرسالة الأصيلة التي استلموها قد تم تفسيرها بأسلوب خاطئ.

والآن وقعت بنفسي في هذا الفخ منذ عام مضى بالرغم من الفهم الكامل لرد الفعل والاستجابة.

ذهبت أنا وزوجتي إلي اجتماع لأولياء الأمور في مدرسة ابني جميس الذي قارب السنة السادسة من عمره. وقبل دخولنا للاجتماع كان علينا أن نجلس في قاعة ونتصفح كتبه. وفجأة لاحظت أن المدرس قد كتب في آخر صفحة من فروض المدرسة 10/1 أي واحد من عشرة فكرت في هذا الصبي المسكين: "إنه ما زال صغيراً، يحصل علي واحد من عشرة هل شعر هذا المدرس بتأثير ذلك علي ثقته بنفسه، أنتظر قليلاً أيها

المدرس حتى أدخل الاجتماع وسوف أريك." كنت اشعر، حينئذ، بغضب شديد، حتى رأيت مدير المدرسة وهو يخطو إلي الممر، فقلت لنفسي سأنتظر حتى يقترب من هنا، سأخبره بما يعتمل في نفسي بمجرد دخول المدرس الفصل".

وقبل لحظة من اقتراب مدير المدرسة، تصفحت المزيد من كتب وواجبات ابنى المدرسية، ولاحظت أن المدرس قد كتب في أخر الصفحة التي كتبها جيمس 10/15 عند هذه اللحظة أدركت أن ما أثارني كان التاريخ وليس الدرجة.

من الواضح، أنني بالغت في رد فعلي قبل أن أحصل علي المعلومات الكافية ومرت علي أوقات كثيرة وأنا أعاني من كوابيس وأنا أتخيل ماذا كان سيحدث لو أنني لم ألاحظ ذلك في أخر لحظة. وأتصور نفسي وأنا أثور في وجه المدرس وهو يقف أمامي ولا ينطق ببنت شفه منتظراً اللحظة التى سأهدأ فيها.

وتدريجياً سوف أهدأ، ثم أسمعه مرة أخرى وهو يقول أنه "التاريخ وليس الدرجة". من حظي السعيد أنني أدركت هذا الخطأ في اللحظة المناسبة. تخيل مدى شعورى إذا استمريت في ثورتي تجاه المدرس. وبغض النظر عن إدراكي لذلك في الوقت المناسب فإنني تعلمت أنه لا يجب أن أتحول إلي حالة من رد الفعل ويجب أن أظل هادئاً، وأقوم بجمع المعلومات الإضافية ثم أبدأ في التفكير في موقفي.

إذن، فالشخص الناجح، من المرجح أن يظل هادئاً، ويحاول الحصول علي المزيد من التفاصيل والتوضيحات وفي هذه اللحظة فقط يضع كل ما لديه معاً ثم يظهر استجابته المناسبة.

4-الخوف من الفشل وخيبة الأمل

إن احد السمات الهامة التي تفرق بين الشخص الناجح والشخص الغير ناجح هي كيفية تفكير كلاً منهما في الفشل. ومهما كان قدر الاهتمام بهـدفك فإنـك لا تعـد فاشلاً إذا استطعت تحقيق إحدى الخطـوات في أول محاولـة لـك. أو في المحاولـة الثانيـة أو الثالثـة. وكـما شرح ذلـك نـابوليون هيـل Napoleon Hill في كتابـه Think & Grow rich فإنها "نتيجة لم يتم التخطيط لها".

قد يصاب الشخص بالفشل إذا يئس وقال: "لن أفعل ذلك، لن أفعل ذلـك مطلقـاً بعد الآن، لا اسـتطيع القيـام بـذلك". إن النقطـة التـي توضـح أنـك فشـلت هـي النقطة التي تقرر فيها الاستسلام.

يعتقد الكثيرون أن الفشل هو اللحظة التي لا نقول فيها نعم في يوم ما، أو أننا لم نحقق علي الفور هدفاً معيناً ثم نعترف بعد ذلك أننـا فشـلنا. إن هـذه الطريقـة الرجعية للتفكير تتولد، ربما، من مدرسين أو أبـاء دائمـاً مـا يشـيرون إلي كـل خطـأ فعلته ولا يركزون أكثر علي كل الصواب الذي فعلته.

إن العالم لا يدور علي هذا النحو. إن معظـم النـاجحين في العـالم نـاجحون لأنهـم فشلوا عدة مرات ولكنهم لم يستسلموا واستمروا حتى حققوا مـا حلمـوا بـه مـن نجاح. ونحن نفعل ذلك في مرحلة الطفولة ولكن معظمنا لا يفعلونه وهـم كبـار بالغون.

إن حفيدى الصغير الذي وصل السابعة من عمره أثناء وضعي لهـذا الكتـاب، يسـتمتع كثيراً باللعب بجهاز النانتنـدو Ninetendo والـذي يشـبه الانـاري ويسـتخدم فيـه يـد تعمل اليكترونياً. وهو يحب هـذه اللعبـة وبـدأ اسـتخدامها منـذ كـان في الرابعـة مـن عمره. وعندما بدأ في استخدام هذه اللعبة لم يسـتطع قـراءة كتيـب الإرشـادات الـذي يقع في 64 صفحة والذي يوجد دائماً مع كل لعبة. أي أنـه بـدأ اللعـب لـيري مـا الـذي

يصلح ويبتعد عـمّا لا يصـلح وإذا لم يحصـل عـلي النتيجـة التـي يرغـب فيهـا لأن الشخصية التي يلعب بها ماتت أو أنه خسر سباق ما لا يتوقف عن اللعب، فهـو يستمر ويتخذ لنفسـه أسـلوباً أخـر في اللعـب. وهـو يمـارس كثـيراً الألعـاب التـي يكسبها ويبتعد قليلاً عن الألعاب التي يخسرهـا حتـى اسـتطاع إن يلعـب ببراعـة ويكسب طوال الوقت، أو تقريباً طوال الوقت.

لم يستسلم في المحاولة الأولي أو الثانية أو الثالثة لأنه شديد البراءة في هذا السـن؛ ولم يتم برمجته عن طريق وسائل الإعلام، أو المدرسة، أو أبويه أو الإيعاز لـه بأنـه إذا لم يحصل علي ما يريد فهذا يعني أنه فشل. لقـد كـان لديـه العزيمـة في هـذا السن الصغير، إذا لم يحصل علي النتيجة التي يرنو إليها، فهذا يعنـي فقـط انـه لم يستطع بعد تحديد المسار السليم الذي يجب أن يسلكه.

إن معظمنا ككبار وبالغين مررنا عدة مرات بهذه التجارب ثم ندعها جانباً ونقـول "ما هذا الكم من الهراء، لن أضيع وقتي علي ذلك" نحن نشـعر بـالإحراج لأننـا لم نستطيع تحقيق ذلك مـن المـرة الأولي. ونتوقـع لعـدة أسـباب أننـا نسـتطيع أداء الأشياء الجديدة بشكل سليم من الوهلة الأولي. وإذا لم نستطع تحقيق ذلك فهذا يعني اننا لن نستطيع مطلقاً القيام بذلك. وهناك نقطة مـا خـلال هـذه العمليـة ننسي تماماً فكرة منحنى التعلم، حول تعديل مـا نقـوم بـه بالفعـل حتـى نحقـق النتيجة التي نصبو إليها. نحن جميعاً كنا في يوم ما أطفال في الرابعـة مـن عمرنـا، إذن مـازال لـدينا حتـى الآن قـدرة داخليـة مـن الفضـول لمعرفـة النتـائج التـي سنحققها ونبذل جهداً أكبر في الأمور التي نحقق فيها نجاحاً أكـبر مـع عـدم بـذل مجهود كبير في الأمور التي يثبت فشلها. إن هذا، أساساً لا يتعلـق بـتعلم أي شـئ جديد، ولكن يتعلق بعدم تعلم جميع الأشياء الغير مفيدة التي تعلمناها أو بدأنا نؤمن بها في سن الرابعة من عمرنا.

إذن فأنت في حاجة إلي استرجاع طريقة تفكيرك وأخلق لديك إحساساً بالمعني تجاه شئ ما محدد، واستمر في المضي من خلاله حتى تكتشف الشئ الذي يمكنك تحقيق النجاح من خلاله ثم استمر ولا تتوقف. فمن السهل جداً أن ينتهي بك الأمر مثل الآخرين، أو يعتريك القلق حول مدي خيبة الأمل التي ستشعر بها إذا لم تحقق النجاح خلال الخطوة الأولي.

فكر ملياً في ذلك: فلتقل أن هدفك هو الحصول علي وظيفة جديدة، لقد ذهبت إلي خمس مقابلات شخصية وفي كل مرة كان الرد دائماً بلا وهذا لا يعني الفشل.

إن هدفي هو الحصول علي وظيفة جديدة والفرصة أو الإمكانية لأحصل علي وظيفة جديدة ما زالت قائمة – إذن لا يمكن أن أكون فاشلاً ولكن قد احتاج إلي بعض التغذية الاسترجاعية بعد خمس مرات من الرفض، ثم اسأل نفسي "هل أنا أتقدم لشغل أماكن مناسبة لي وهل أقول الأشياء المناسبة؟

قد احتاج لتبني أسلوب مختلف في المقابلات الشخصية ولكن طالما مازالت هناك فرصة لتحقيق هدفي في يوم مختلف وأسلوب مختلف فهذا يعني أنني لم أفشل. هذا هو ما يطلق عليه نابوليون هيل "النتيجة الغير مخططة". والتي سبق أن أشرت إليها. إن معظم الأشخاص الذين نجحوا في حياتهم مروا بهذه المرحلة وإذا لم يحصلوا علي النتيجة التي يصبون إليها، فمازال لديهم محاولة أخري، أو فرصة لتغيير أسلوبهم حتى يصلوا إلي مرادهم.

إن الأشخاص الناجحين عادة ما يقومون بأشياء مذهلة حتى يصلوا إلي أهدافهم وهم عادة لا يفكرون بنفس الطريقة التي يتبعها الآخرين. فمعظم الآخرون، لا يفكرون معظم الوقت، علي الرغم من أن كل شئ متاح في عقولنا معظم الوقت.

إن احـد الفـروق الضـخمة بـين النـاجحين والفاشـلين هـو أن النـاجحين دائمـاً مـا يستمرون في إصرارهم حتى النهاية وكثيراً ما سمعتهم يقولون: "كنت أعرف دائمـاً أنني في يوم ما سأحقق هدفي".

إن المعرفة بأنك ستنجح في يوم مـا هـي جـزء هـام آخـر لتركيبـة النجـاح وسـيتم تغطيتها فيما بعد في هذا الكتاب.

أخذ النصيحة من الشخص المناسب

إن الميزة الأخيرة التي أود أن أتقاسمها مع كل من حقق نجاحـات هـي الحصـول علي النصيحة من الشخص المناسب.

إن ما أقصده هنا: "لا تأخذ نصيحة ولا تتـأثر كثـيرا" مـن الأشـخاص الأقـل نجاحـاً منـك، أو الـذين يضـعون أمـامهم أهـدافاً أو طموحـات ادني مـن أهـدافك أو طموحاتك. فأنا أعرف العديد من الأشخاص الذين يقدمون أفكاراً عظيمة لمشروع تجـارى أو لحلـم حيـاتهم، وهـم يشـعرون بحـماس كبـير شـديد، ولكـن عنـدما يصرحون بذلك لعائلاتهم أو أصدقائهم عادة ما يكون الـرد: " هـل سـينجح ذلـك بالفعل؟" ثم يفكر الشخص بعد ذلك ربما يكونون علي صواب، ثـم يـنسي الفكـرة تماماً.

إذن، فإذا كنت تبحث عن نصيحة أو إلهام تأكد من الحصـول عليهـا مـن شـخص مر بنفس التجربة، ونفذها، وله أهداف وأحلام مثلك وربما أكبر، ولا تأخـذها مـن آخرين مروا بتجارب معاكسة.

إن السبب عادة إذا حاولنا الدفاع عن موقفنا هـو أننـا نريـد شـيئاً مختلفـاً لأسرتنـا وأصدقائنا، وقد يشعرون سريعاً بأن ما نقوله قد يترجم إلي أنهم لم يكونوا علي قـدر كاف من الكفاءة للنجاح أو لم يقدموا ما فيه الكفاية خـلال حيـاتهم. نحـن نـود أن

نتجنب ذلك، كما نريد أن نتجنب الدخول في تفاصيل مناقشة من هو صاحب الرأي الصائب أو صاحب الرأي الخطأ.

إن الأمر لا يدور حول الصواب والخطأ، بل الأمر مختلف إلي حد ما. هناك فقط أساليب مختلفة للتفكير حول الحياة، المستقبل، الأهداف والأمان.

الفصل الخامس

صيغة الأهداف

أنت تحتاج أولا إلى التفكير في أصدقائك يوميا، ولنأخذ كمثال القرارات الخاصة بالسنة الجديدة، لقد سمعت كثيرا من بعض الأشخاص يقولون في منتصف شهر نوفمبر، أن لديهم أفكاراً رائعة ولكنهم ينتظرون البدء فيها باعتبارها قرارات خاصة بحلول العام الجديد ، ثم لا يعملون أي شيء خلال الستة أشهر التالية.

ومع مرور هذه الستة أشهر، فإن الحماس قد يخبو أو يخالجه بعض الشكوك، ثم تختفي هنا القرارات إلى الأبد.

ولكن إذا بدأوا في تحقيق هذه القرارات، وأخذ موقف، والتقدم لتحقيقها فسوف يجدون أنفسهم متخلفون بقدر الستة أشهر التي أهدروها – وتجنبوا مخاطر عدم البدء بتنفيذها.

إذن عليك أن تجلس وتفكر في أهدافك كل يوم إذا كنت تريد الشعور بالحياة لمدة عام، ثلاثة أعوام، خمسة أعوام، عشرة أعوام مقبلة، ماذا تريد شكل حياتك القادمة؟

هناك صيغة ناجحة للأهداف سوف أقدمها لك خطوة بخطوة ولكن أولا، ستجد فيما بعد تلخيصا للمراحل الأساسية.

1- يجب أن تعرف ما هي أهدافك

- يجب أن تكون قادراً على وضع بيان لأهدافك حتي تعرف ماذا يجب أن تفعله.

- من الأهمية بمكان أن تدون أهدافك على الورق.

يجب أن تكتبهم وتحتفظ بهم معك طوال الوقت، وقراءتها كل يوم.

2-يجب أن تعرف أنك تستحق أهدافك – وأنها أمور ممكنة.

هذا لا يعني ضرورة إيمانك بإمكانية تحقيقها في هذه اللحظة بل يعني أنها ممكنة في العالم أجمع، وكما هي: إذا استطعت أن ترى شخصاً أخر يقوم بذلك، فهذا يعني أن تحقيقها ممكنا. إن حقيقة قولك بأنها غير ممكنة فهذا قد يرجع أحياناً إلى عدم إيمان أوشك ضعيف يفقدك رؤية الطريق إليها.

"كيف يمكنني أن أدخل في دائرة الأصدقاء، أو الناس، كيف يمكن لذلك أن يحدث؟! إذا كان لديك هدف تؤمن به وأنت مقتنع حقا بأنك ستصل إلى نقطة ما تجعلك تشعر وكأنك حققت هذا الهدف بالفعل، ستجد نفسك تتحدث إلى الآخرين بأسلوب مختلف، وتتصرف بأسلوب مختلف، أي أنك ستصبح شخصاً مختلفاً حتي قبل أن تصل إلى الهدف، وسوف يستجيب الناس لذلك لأننا جميعاً نستجيب للأشخاص الذين نتواصل معهم. يجب أن تعرف أن هدفك ممكن، وأن الباقي سيأتي عندما تضع عقلك وتفكيرك علي المسار الصحيح، وبالطبع يجب أن تضع في الاعتبار الحدود الفعلية الملموسة والمعقولة. فعلي سبيل المثال، إذا حددت لنفسك هدفاً ما حيث ستكون قادراً في هذا الوقت من السنة التالية أن تضرب بذراعيك في الهواء وأن تطير بإرتفاع 10.000 قدم من الأرض (بدون أية مساعدة سوى جسدك) فهذا يبدو بوضوح أنه هدف غير واقعي ومستحيل

3- تصرّف وأشعر وكأنك حققت هدفك بالفعل.

هذا هو أهم شيء، وهو العنصر الذي يقع عليه كل العبء أن أري شخص شاهد فيلم "السرThe Secret" أو قرأ الكتاب سوف يعرف أنه يجب أن تفكر في هدفك وكيف يكون شعورك إذا استطعت تحقيقه. وقد تم وصف ذلك بأن القيام بذلك سيؤدي إلى أن العالم أجمع سيتكيَّف ويعدل من نفسه وسيحقق لك ما تريد.

وعلى المستوى الشخصي لا أسقط من حساباتي الطاقات العالمية نظراً لما واجهته من أحداث في حياتي حدثت إما بالصدفة أو ضربة حظ ولكن، سأشرح ذلك فيما بعد بأسلوب يستطيع العقل السليم والمنطقي أن يقدره ويفهمه. ستكون قادراً على استخدام ذلك بغض النظر عن معتقداتك الشخصية عن الطاقات العالمية وذلك عن طريق إدراك كيف يقوم مخك حاليا بفلترة المعلومات وكيف تستطيع الاستفادة من هذه المعرفة.

4-اجرى عملية يومية لإدارة الفكر

إن الأمر الرابع الذي يجب أن تفعله هو ما أطلق عليه "العملية اليومية لإدارة الفكر" وهو ما يعطي لك تركيبة تستطيع من خلالها اكتساب المشاعر الحقيقية المرتبطة بهدفك وتغرس في عقلك أفضل حالة من التوقع لليوم التالي، وكما قلت مسبقا فإن توقعاتنا تؤثر في النتائج التي نحققها. والآن بمعرفتك بالمراحل الضرورية لتركيبة وصياغة الأهداف سأصحبك خلال كل خطوة.

معرفة ما هي أهدافك :

ضع هدفاً صعب المنال يجبرك على تحقيقه

إننا في معظم الأحيان لا نضع نصب أعيننا هدفاً صعب المنال، فنحن نخاف دائما من مدى شعورنا بخيبة الأمل إذا لم نستطع تحقيقه، وفي كثير من الأحيان، إذا لم تضع أمامك هدفاً صعباً فمن غير المرجح أن يكون لديك أفكاراً ناجحة. فهناك كم هائل من الأشياء التي يجب أن تفعلها ولكن لن تمر حتي في خاطرك، لأنك لم تضع أمامك هدفا صعباً يستحق العناء.

فعلى سبيل المثال، تخيل نفسك تقول! سوف أحصل خلال هذا الشهر على عميلين جدد أو تقول خلال هذا الشهر سأحصل على مائة عميل جديد "فماذا يمكنك أن تفعله في كلتا الحالتين؟

من المرجح أنك ستقوم بأمور مختلفة تماماً للحصول على المائة عميل الجدد بالمقارنة بالعميلين. سوف تضع استراتيجيات جديدة لوضع خطة لتحصل على الأقل على مائة عميل جديد، على عكس مجرد التخطيط لجذب عميلين فقط. إن جذب عميلين فقط هو هدف ضئيل، وبالتالي، من غير المحتمل أن تحقق بالمصادفة نجاحاً كبيراً. فإذا لم يكن لديك هدفا صعب المنال، فلن تراودك مطلقا أفكاراً عظيمة للنجاح. ولكن ماذا يحدث إذا حددت هدفا كبيراً لجذب مائة عميل جديد وأن تفشل لأنك لم تجذب إلا خمسين عميلا فقط؟ ما مدى خيبة الأمل التي ستشعر بها؟ ولذلك يجب أن تستمر في تحديد هدف كبير بما فيه الكفاية لأنك تكتسب أفكارا جديداً مختلفة مع مرورك بمستويات مختلفة ، ولا يجب على الإطلاق أن تقيد نفسك بإمكانية تجاوزك وتخطيك لأهدافك أيضا، ولذلك وطبقا للواقع، فقد يكون من الأفضل أن تضع نصب عينك هدفاً من أجل جذب "على الأقل" مائة عميل جديد.

ليس من الضروري أن تعرف كيفية تحقيق هذا الهدف (ولكن):

سنقدم لك فيما بعد الخطوات التي تمكنك من تحقيق أهدافك إذا اعتراك بالفعل الشعور بأنك قد حققت ذلك بالفعل، ومدى السعادة التي ستشعر بها عند تحقيقك لهذه الأهداف. إن الخطوات التي تحتاج إلى تخطيها لتحقيق هذا الهدف سوف تكون واضحة لك، سوف تدرك هذه الخطوات لأنك تلاحظ أشياء في الكتب

التي تقرأهـا، كـما سـتلاحظ أيضـا أشـياء جديـدة فـيما يقولـه الآخـرين والتـي لم تلاحظها مطلقا من قبل. سوف نكشف ذلك بالتفصيل في نص لاحق.

عندما ترتب الأشياء في عقلك على أساس سليم، فسوف يـؤدي ذلـك بالتـالي إلى تغيير إدراكك للأمور ويجعلك تتصرف وتعمل بطريقـة مختلفـة، سـوف تنـدهش كثيرا بمجرد أن تعتريك هذه المشاعر.

إذا بدأت في التفكير والإحساس بما قد يحدث عند تحقيق أهدافك، فسوف يـزداد شعورك بالحماس. سيظهر بعد ذلك اختلاف بسـيط في نـبرة صـوتك وفي أسـلوبك ونشـاطك الـذي سـيلحظه الآخـرون. ومـن المـرجح أن الكلـمات الفعليـة التـي تستخدمها سوف تتغير أيضا – بحيث تصبح أكثر إيجابية وأكثر تحديداً ووضوحاً.

إن اللغة عنصر في غاية الأهمية، والمعني لا يتضح إلى حد كبير من خلال الكلمات بل من خلال النبرة والأسلوب. ففي استطاعتك أن تقول: أسكت "بأسـلوب مـازح، مثل نبرة صوتك عنـدما تقـول "هـذا لـيس صـحيحا، أنـك تختلـق هـذا الأمـر" أو تستطيع أن تقول "أسكت" بأسلوب جاف وحـاد ونـبرة صـوت آمـرة، عـلى سـبيل المثال عندما تخبر شخصاً ما أن يترك المكان، فهي نفس الكلمات ولكنها قد تـوحى بمعاني مختلفة تماماً.

إذا كنت تتحدث معي بنبرة صوت "حزينة، محبطة" فبالتالي لـن يصـل إلى عقـلي أي شعور بالإلهام أو الإثارة أو الحث، ولن يكون لدي أيـة رغبـة في إيجـاد حلـول لك. ولكن إذا تحدثت معي بحماس حقيقي حول موضـوع مـا، سـأفكر وابـدأ في السؤال هل فكرت في ذلك أو هل تحدثت إلى هذا الشخص؟

إذا تحدثت إلى الآخرين بأسلوب مختلف، سيبدو عليهم الاختلاف أيضا وإذا شعرت بالسعادة لما أنجزته بالفعل، وعرفت معنى الإحساس بذلك، ستتفتح مداركك وتستطيع بعد ذلك أن تحقق المزيد من النجاح.

إن الأمر لا يعني "التظاهر بالنجاح حتي تحققه" ولكن يعني الإحساس داخل الشخص أولا، قبل أن يصبح هذا الشخص الظاهر أمام الأعين كل يوم وفي كل مكان، ولكي تصبح هذا الشخص من الداخل حاول تدريب عقلك على الأشياء التي تريد تحقيقها، ثم بعد ذلك، وبمجرد استيعاب العقل لهذه الرسالة سوف يبدأ بالعمل على فتح الأبواب أمامك وجذب الفرص المناسبة داخل مداركك مثلما سترى عندما تنظر إلى الأوضاع المناسبة التي سنتناولها فيما بعد.

ما هو هدفك الجوهري ؟

عند التأكد من أنك حددت لنفسك هدفاً حقيقياً جيداً، أسأل نفسك هذا السؤال:

"إذا لم تكن هناك أي مخاطر للفشل وأن المال والتعليم لا يمثلان أية مشكلة، فماذا يمكنك أن تصبح، وماذا كنت ستفعل؟

قم بهذا التدريب الآن – أجلس لمدة خمس دقائق ومعك ورقة وقلم وأكتب عن كيف تبدو حياتك إذا استيقظت صباح يوم الاثنين بعد خمس سنوات من الآن ووجدت أن كل شيء في حياتك مثاليا، فما هو شكل حياتك حينئذ؟

تذكر أن هذا تدريب للعب، ولذلك فأنت لست في حاجة لإظهار أية مقاومة أو وضع عراقيل مثل "لن أستطيع أن أحقق ذلك على الإطلاق".

قابلت عدة مرات بعض الأشخاص الذين استمعوا إلى أحاديثي ويرغبون في تحقيق نجاح باهر ولكنهم فشلوا في تحقيق القيام بهذا التدريب البسيط، إن المعرفة ليست هي العمل – فالنتائج تأتي من الأفعال وليس المعرفة!

إذا كتبت باستمرار عن حياتك العملية، والأسرية، والعائلية والأصدقاء .... الخ – أي جميع مناحي حياتك – فسينتهي بك الأمر إلى الحصول على صفحة كاملة من الأهداف.

والآن عندما يصبح لديك هذه الصفحة، فهذا ما تحتاجه للتفكير فيه طوال الوقت، وكل مرة تفكر فيها، ستعرف مدى سعادتك عندما تحيا هذا النوع من الحياة.

ولكن هذه الأهداف هي حقاً أهدافك الحقيقية؟

إن التفكير في أهدافك وأحلامك كما تم شرحها في التمرين السابق يرمي إلى تبين وتنشيط عملك تجاه هدفك الأساسي ولكن السؤال الأكبر بالطبع هو:

"هل هدفك الأساسي هو حقا هدفك الحقيقي"

أحيانا عندما يقول الناس أن هدفي هو أن أكون مليونيراً، لايدركون أن العقل الواعي يعجبه هذا القول، ويبدأ في التفكير في شراء أشياء، وكل الأشياء التي يمكن أن تعني مليونيراً، ولكن اللاوعي وهو الجزء الأقوى في المخ لا ينشغل بهذا الأمر. ولكنه في الواقع مهتم فقط على المستوى الأعمق، من أجل البقاء والاستمرار على قيد الحياة، ولكن إذا كنت لا تحتاج إلى ذلك للبقاء على قيد الحياة، فلن يشعر عادة بهذا الاهتمام ويصبح بالتالي مجرد انفعال لا إرادي لا يمكن تصنيفه في أعلى المراتب في نظام المعايير عند معظم الأشخاص.

إذا كان لديك رقم مالي يدور في عقلك مع أحد أصدقائك، وتضع هدفك طبقا لهذا المفهوم، اسأل نفسك.

ما الذي سيقدمه هذا لي؟

ما الذي سيعنيه في حياتي؟

قد تبدأ في التفكير في بعض الأشياء مثل "حسنا، قد يعني ذلك طمأنينة العقل، وقد يعني الأمن والأمان، وقد يعني أني أستطيع أن أفعل أشياء من أجل الآخرين".

والآن فإن العقل اللاإرادي والغير واع يحب هذا النوع من الانفعالات لأنه يريد أن تعيش في أمان، فجزء اللاوعي يفكر في "طمأنينة العقل" والتي تؤدي إلى الشعور بالأمان ويردد دائما أنا أحب طمأنينة العقل والأمان، أنا الجزء المسئول عن وجودك على قيد الحياة.

على الرغم من أنك قد لا تحتاج بالضرورة إلى هدوء عقلي مع وجود جوانب من الأمان في البيان الخاص بهدفك، ولكن عند قراءتك لمزيد من الوصف المالي في بيان هدفك مثل "كن مليونيراً"، يجب أن تكون واعياً تماماً بأن هذه الأشياء الأخرى موجودة ومرتبطة بهذا الهدف.

لا يتعين عليك أن تكون في حاجة إلى هدفك

الرغبة مع القيام بالتمرين

إن هذا التمرين شديد الفاعلية إذا كنت جالساً في حجرة في منزلك الخاص بلا حراك وفي هدوء. قد لا تشعر بالتأثير الكامل إذا قرأت ذلك عادة وفي هدوء في بيئة مفعمة بالضجيج والعشوائية. فالناس عادة ما تختلف مشاعرهم وانفعالاتهم باختلاف الأماكن.

أود كثيراً أن تفكر في بعض الأشياء البسيطة التي ترغب في تحقيقها بالفعل – وحيث يمكنك القول "أنا أريد ذلك"، "أنا في أشد الحاجة إلى هذه الأشياء".

ما عليك إلا أن تكتب هذه الأشياء على ورقة، أكتب "أنا أريد" ثم أتبع ذلك بكتابة الشيء الذي تريده فعلياً، وعليك أن تفكر في شيء ما أنت في أشد الحاجة إليه مثل:

- أريد سيارة فيراري
- أريد أن أمتلك مشروعاً تجارياً خاص
- أريد علاقة رائعة مع الآخرين

أي يمكنك أن تدون أي شيء تريده أو أنك في أشد الحاجة إليه.

والآن، لقد دونت على الورقة كل الأشياء التي تريدها. الشيء التالى هو كتابة هذه القائمة مرة أخرى ولكن مع بدء كل سطر بكلمة "لدى"

- لدى سيارة فيراري
- لدى مشروع تجاري ناجح
- لدى علاقة رائعة مع الأخرين

والآن أنت في حاجة إلى الجلوس وتبدأ في قراءة كل البيانات الخاصة "بأريد" أربع أو خمس مرات. ثم أقرأها مرات عديدة، ولاحظ الانفعالات التي قد تعتريك كردود فعل لهذه البيانات.

أبدأ في القيام بذلك مرة أخرى ولكن أستخدم هذه المرة القائمة الخاصة بـ "لدى" لاحظ اختلاف الانفعالات كرد فعل لقراءتك هذه البيانات.

إذا قلت لنفسي الآن وأنا أكتب "أريد" ثم أقول "لدى" سيعتريني شعور مختلف إلى حد ما، وقد يرجع ذلك إلى أنني عرفت للتو، إلى أن الشعور مختلف أو أن الأمر مختلف تماماً بين "أريد" وبين "لدي"، ولكن بالطبع، أنا معتاد على ملاحظة العلاقة بين الكلمات وبين المشاعر المتعلقة بها. وأستطيع أن أشعر بسهولة شديدة بوجود اختلاف ملحوظ – كما يستطيع الآخرون – ولكن حتي إذا لم تنجح في ذلك في هذه اللحظة، فهذا غير مهم على الإطلاق، فهذا لن يؤثر على جودة أو فاعلية ما تقوم به.

إذا استطعت قراءة القائمتين بصوت عال، سيكون لهما تأثير قوي، وعادة ما يكون من السهل الإحساس بالاختلاف بينهما.

هناك عدد قليل من الأشخاص الذي يستطيع السعي "جاهداً تجاه شيء" ما ويحصلون عليه لأنهم أصروا على القول بأنهم "يريدون هذا الشيء" ولكن كلمة "أريد" تمثل لمعظم الناس انفعالا سلبيا محبطاً.

أهمية اللغـــة

عندما بدأت في عملية التطوير والتنمية الشخصية أدركت أن اللغة في العديد من المناحى هي أهم جزء من هذه العملية، فالكلمات التي تدور في عقولنا والكلمات التي نستخدمها عند التعامل مع الآخرين شديدة الأهمية والحيوية.

إن العقل، عند معظم الأشخاص، يرى أن "أريد" هو نوع من الانفعال السلبي لما قد يصاحبه من بعض القصور، أنه شيء لا نمتلكه ولكن عدم وجوده قد يؤدي إلى شعورك بالتعاسة وخيبة الأمل، وبالتالي يعمل العقل على حمايتك، ولذلك فهو يؤمن بأنه، من مصلحتك أن تبتعد عن الشيء الذي "تريده".

لذلك تقول "أنا أريد ذلك" إن "أريد" ترتبط أيضا وفي معظم الوقت باليأس والغيرة وهما أيضا ضمن الانفعالات السلبية، وبالنسبة لمعظمنا، عندما كنا في مرحلة الطفولة، ونريد بالفعل هذه اللعبة بوجه خاص، ولكن والدينا لا يرغبون في شرائها، كنا نشعر بالإحباط واليأس، وعادة لا يكون لدينا في هذه السن أية وسيلة أو مصادر للحصول على ما نريد ولكننا نعرف حينئذ أن الرغبة الشديدة في الحصول على شيء ما لم تكن على الإطلاق، تجربة مفيدة.

إذن، فإن تعريف كلمة أريد في جهازك العصبي عادة ما تكون مصاحبة بانفعالات سلبية، إن عقلك يعتبر ذلك نوعاً من الانفعال السلبي، وبالتالي لا يعتقد أنها مناسبة لك حتي وإن قلت "أنا أريد ذلك الشيء، أنا أريد ذلك الشيء".

ولكن عندما تقول "أنا حصلت على ذلك الشيء" فإن العقل حينئذ يفكر في أن هذا الأمر ملائم لك، ويبدأ في تحديد وتعريف كل شيء يعطيك أحساساً بالسعادة. هذا هو الأساس الذي تبني عليه مشاعر "لقد حققت ذلك بالفعل" والتي تقوم بعمل أهم مكونات تحديد الهدف والذي سيتم استكشافه بالتفصيل فيما بعد.

وكما قلت من قبل، فإن الكلمات التي نستخدمها شديدة الأهمية، ولهذا السبب يجب أن نتجنب كلمة "أريد" عندما نتحدث عن أهدافنا. وعندما نتحدث مع الآخرين، يمكننا القول "سوف نصبح ....." ويجب أن نؤمن بأننا قد حققنا بالفعل ما نريد ونشعر بما سيحدث عندما يتم ذلك على أرض الواقع.

هناك كلمة واحدة هامة يجب أن تمحى بقدر الإمكان من مفرداتك اللغوية وهي كلمة "جرب" أو "حاول".

إن المحاولة ليست هي الفعل. فإذا قلت "سوف التقط هذه الكورة"، فمن الواضح أن التقاط الكرة بيدي هو الفعل الحقيقي. إن محاولة التقاط الكرة لا يمكن أن تكون

هي نفس الشيء ولكن هو أمر يقع بين التقاط الكرة أو عدم التقاطها أي أنه أمر يشبه النية على الفعل وليس الفعل نفسه.

إن الدافع الذي يحثك على فعل شيء ما يعتمد على قوة مشاعرك تجاه هذا الشئ، ومدى شعورك بالإجبار على القيام به. إن المشاعر والانفعالات هي أساس كل شئ.

إن شعورك بالإجبار على القيام بشيء ما يعتمد أيضا على كيفية استخدام كلمة أحاول، ولكن محاولة القيام بشيء، لا تعني في معظم الأحوال، فعل شيء ما.

إن كلمة "أحاول أو أجرب" توحى بإمكانية عدم القيام بهذا الفعل، وبالتالي فمن الأسهل عدم القيام به، وأن سبب استخدام كلمة أحاول "هو عدم رغبتنا في الشعور بالإحباط وخيبة الأمل إذا لم نقم بهذا الفعل.

أن كلمة "أحاول" في معظم الأحيان تستخدم لأنك قد لا تكون ملزما بالكامل على القيام بهذا الفعل.

إن المشكلة هنا، في معظم الأوقات هي قتل الفكرة لأنها تعني أنك في الغالب لن تؤدي هذا الفعل، أو أنك لن تقوم به بنفس الحماس المطلوب.

ونحن نفعل ذاك حتي مع أصدقائنا. فقد يطلبك أحد الأصدقاء هاتفيا في صباح يوم الجمعة قائلا "هل يمكنك الحضور عندي سنتناول بعض المشروبات، فيما بعد، حاول الحضور حوالي الساعة التاسعة مساءا.

أنت لا تريد الذهاب فتقول، سأحاول الحضور لأنها الطريقة السهلة للخروج من هذا المأزق. وقد تعتقد أنك كنت لطيفاً بهذا التصرف وقد خذلتهم بأسلوب رقيق، ولكن بالطبع ستجد في مقابل ذلك، أن الآخرين لن يفعلوا أي شيء أخر لاعتقادهم في احتمال قدومك. وعلى أية حال، كان من الأفضل لهم أن تخبرهم مباشرة: لدى

أشياء كثيرة يجب أن أقوم، ولذلك فأنا أعتذر عن الحضور، فعلي الأقل قد يعرفون أنك لن تحضر وبالتالي يصبح في إمكانهم القيام بعمل أخر، ولكن بدلا عن ذلك، فإن هذا اللفظ الخبيث "سأحاول" يخرجنا من الورطة إذا لم نفعل هذا الشيء، أو يجنبنا الشعور بخيبة الأمل إذا لم نحقق أي شيء، وفي آخر المطاف، لا يسعنا إلاَّ قول "سنحاول".

عليك أن تقول أنك ستعمل كذا، مهما كان الأمر.

ونظرا لأن هدفك هو في الواقع ما سيؤول له حالك، وبالتالي يجب إلا يكون الأمر بالنسبة لك مجرد رغبة. وكما قلت من قبل فهذه هي الإشارة الخطأ التي ترسل إلى المخ. فالرغبة في الحصول على شيء هي الإشارة الخطأ، وهناك بعض الأشخاص يستطيعون التحايل على ذلك بقولهم "أنا أريد حقا أن أكون مثلهم، أنا أريد أن أفعل ما يفعلونه، ثم يسعون وراء هذه الرغبة لأن كلمة "أريد" لا تكفي على الإطلاق.

لم تكن لدى أية فكرة بأن الأمر سينتهي بي بإلقاء المحاضرات وعقد المناظرات. وكما أخبرت بعض الأشخاص، منذ ما يقرب من ست سنوات، بأنني مذعور للغاية من الوقوف على المنصه والتحدث إلى الآخرين حول أي شيء، ولكن عندما بعت شركتي بدأت في النظر إلى النجاح وإلى الأسباب التي دفعتني إلى النجاحات في العديد من المجالات، ونتيجة لذلك طبقت كل ما تعلمته من خلال الحديث إلى الجمهور وتخلصت من مشاعر الكره وأمتلأ قلبي بمشاعر الحب. وحتي ذلك الوقت لم يخطر ببالى على الإطلاق أنني سأصبح متحدثا يلقي بكلمة أمام الجماهير لأنني كنت أكره فكرة الكلام ذاتها، ولكن، قابلت أثناء إحدى جلسات التدريب بول ماكينا Paul Mckena وكان جالسا أمام الجمهور في واجهة الحجرة، وفكرت آنذاك "أنا أستطيع القيام بذلك". ومن هنا بدأ عملي كمتحدث ومحاضر.

عندما قلت لنفسي "أنا أستطيع القيام بذلك" كنت في هذه البيئة، متصوراً نفسي جالسا على المنصة متحدثاً للجمهور وشعرت آنذاك بإحساس رائع، لقد وضعت نفسي في نفس البيئة حتي أشعر بنفس الانفعالات وأري الأحاسيس الحقيقية عندما يتحقق ما أريده على أرض الواقع.

إن الإحساس المصاحب. لقول "لقد حققت ذلك بالفعل" هو الإحساس الطبيعي. يجب أن أحلل سبب نجاحي في شركة برامج الحاسوب. فعندما كنت أعمل في مجال المحاسبات كنت أقول لنفسي "أنه لأمر رائع إذا عملت في مجال الكمبيوتر" وأنتهي بى الأمر إلى العمل في هذا المجال، وعندها قلت "أنه لأمر رائع إذا امتلكت شركة لبرامج الكمبيوتر خاصة بي"، ومن حيث لا أدري أصبحت أملك شركة برامج الكمبيوتر. لقد ظهرت لي فجأة فرصة، لم تخطر على بالي من قبل، ولم أدفع ولا بنساً واحداً، فقد أعطتني الشركة نقوداً فورية لبدء شركة برامج كمبيوتر، أمتلكها، ووعدتني بتقديم دفعة مالية أخرى عندما أقوم بتسليم البرنامج، لقد سنحت لي الفرصة فجأة وبعد مرور عامين فكرت قائلا: أنه لأمر رائع إذا استطعت أن أبيع شركتى. لم أكن أعرف إذا كان في استطاعتي عرض شركتي للبيع أو من الذي يمكن شراؤها. ومن حيث لا أدري استطعت أن أبيع شركتي لهيئة أمريكية بسيليكون فالي فى وقت الكساد الاقتصادي الشديد في هذا المجال، وقد تم ذلك بعد أحداث 11 سبتمبر 2001. أي أنني استطعت أن أبيع شركتي في أسوأ فترات عدم الاستقرار والضبابية التي واجهها الاقتصاد الأمريكي في العصر الحديث. ولكن الفضل يرجع إلى هذه الكلمات السحرية التي كنت أقولها لنفسي "أنه لأمر رائع لو ......" يجب أن تجد الألفاظ المناسبة لك، ولكن بالنسبة لي كانت كلماتي لا تزيد عن "أنه لأمر واقع حتى لو....." وهي التي كانت تحث عقلي على الحركة، وتعكس مشاعر المستقبل هنا والآن.

كنت أقوم أحيانـا بتغيير هـذه الكلـمات إلي "سـيكون الأمـر رائعـا حقـا إذا .... "
وكانت هذه الكلمات تبدو أكثر تحديداً عـلى مسـتوى الـوعي، ولكـن وجـدت في الواقع أن كلمتي "متى" أو "إذا" لا بأس بهـا، ولكـن هـذا يعنـي أن كـل فـرد منـا مختلف عن الأخر، ويجب أن تبتكـر لنفسـك الكلـمات أو الجمـل التـي تجعلـك تشعر بالانفعالات المستقبلية عند تحقيق هذا الهدف، والاسـتمتاع بالحيـاة التـي كنت تحلم بها.

عرض الأهداف

لقد حان الوقت الآن لمراجعة بعض الإرشـادات والقواعـد حـول تشـكيل أسـلوب عرض الهدف، وهو عرض عند قراءته يدفعك إلى اختبار الإحسـاس بأنـك حققـت هدفك بالفعل.

ومن حسن الحظ أنك قد أديت بالفعـل تمـرين الخمـس دقـائق. إذا كـان لـديك صفحة مملوءة بالأهداف المختلفة، إذن كل هدف منفرد يمكن استخدامه كعرض مفصل لأحد الأهداف.

من الأهمية بمكان تدوين أهدافك على الورق والاحتفاظ بها معك طوال الوقـت، وهناك صفحة صغيرة أقدمها لك وهـي وضـع كـل عـروض أهـدافك عـلى كـارت صغير والاحتفاظ به في مكان يمكنك رؤيته بانتظام - ربما في أحـد الجيـوب، آو في محفظة أو كيس، وهذا يضمن لك فرصة النظر إلى هذا الكارت عدة مرات يوميا، أقرأ عروض أهدافك لخلق عادة التفكير فيها أيضـا عـدة مـرات يوميـا، والشـعور بمدى السعادة التي ستحظى بها عند تحقيقك لهذه الأهداف.

قد يحدث الكثير من الأشياء المثيرة أثناء تطوير عاداتك، فكلما قرأت هذا الكـارت مرة بعد أخرى، سيرتبط تفكيرك بجيبك، أو محفظتك أو كيسـك مـع هـدفك ومـا يصاحبه من مشاعر، وبالتالي، سواء كنت تعني ذلك أم لا، فإن كل مرة تـرى فيهـا

جيبك أو محفظتك أو كيسك أو تلمسه فإن عرض هدفك سيمر بعقلك ويدعمه باعتباره جزء منك. ويمكن تعميم ذلك بحيث كلما رأيت أي جيب أو محفظة أو كيس أو حتى صورة لأي منها، يتراءى لك عرض هدفك حتي خارج إدراكك الواعى.

لقد حدث ذلك معي عند تخيل هدفي من وضع هذا الكتاب فقد ربطت عرض هدفي مع مدى السعادة التي ستنتابنى حتى أصبح هذا العرض يمر بخاطري في كل مرة يمر بصرى على أي كتاب – أي كتاب، في أي مكان.

فيما يلي بعض الإرشادات عند وضع عروض أهدافك.

أ- يجب عرض الأهداف بأسلوب إيجابي :

عادة ما نلاحظ ونركز، في كل لحظة من حياتنا على أهم الأشياء التي نفكر فيها معظم الوقت – فعندما تركز على موقف عصيب مررت به سترى أنه حتي أثناء محاولتك التركيز في ذلك كنت تتمنى لو كانت الأمور تسير بشكل مختلف، وهذا يرجع ببساطة إلى أن عقلك يفكر في الموقف العصيب ويلاحظ الأشياء المرتبطة بهذا الموقف.

ولكن إذا استطعت أن تعكس هذا الأمر، وبدلاً من التركيز على الموقف العصيب الذي تتمني الخلاص منه، تركز على موقف سليم مقنع تود التعرض له، وبالتالي ستتغير الأشياء ففي هذه اللحظة ستجد أن عقلك سيبدأ في التركيز وملاحظة الأشياء التي ستدفعك إلى مواجهة مواقف سليمة مقنعة كنت تصبو إليها.

من أهم المشكلات التي قد تواجهنى عند محاولتي تنمية مهاراتك الشخصية هي اللحظة التي يحضر فيها شخص ما ويقول لي: "كم أتمنى أن تكون حياتي مختلفة".

فأرد عليه "حسنا، ما شكل هذا الاختلاف"

فيكون رد معظمهم ما يلي:

- "لا أريد أن تكون علاقاتي الشخصية بهذا الشكل الفوضوي.
- لا أريد أن أخسر تجارتي.
- لا أريد أن أكون على هذا القدر من الفقر".

فبدلاً من أن يقصوا على المواقف الجيدة التي يرغبون في تجربتها يخبروني بالمواقف الصعبة التي لا يرغبون في مواجهتها، ركز على الأشياء الجميلة التي ترغب في الحصول عليها في مقابل الأشياء التي ترفضها:

"أود أن أحظى بعلاقات رائعة "

"أود أن أمتلك مشروعاً تجارياً ناجحاً"

"أود أن أحظى بحياة آمنة مادياً"

سيبدأ عقلك بعد ذلك في التفكير بشكل مختلف وسيبحث عن الوسيلة لتحقيق ما تصبو إليه، إذا بدأت في التركيز على الأشياء التي لا تحبها سوف يركز عقلك بالتالي على الأمور التي تكرهها وعلى كل الأمور التي تدور حولها، ومن غير المرجح على الإطلاق أن تواتيك العديد من الأفكار الجيدة الخلاقة التي توجهك إلى الطريق السليم.

2- يجب أن تجعل أهدافك شخصية

يجب أن يكون من الواضح تماما أن الهدف يخصك أنت فقط، وبالتالي يجب أن تبدأ بكلمة "أنا" حتي يرتبط الهدف بك.

مثل:

"أنا سأبدأ في عمل...."

"أنا أنوي ...."

"أنا أحب ...."

"أنا لدى ...."

3- استخدم أقل قدر من الكلمات

من المفضل دائما أن تحفظ عرض أهدافك عن ظهر قلب، حتي تستطيع أن تردده في عقلك مراراً وتكراراً، ولا يترتبط الأمر بطول العرض أو قصره، وسواء كان في جملتين أو في صفحة كاملة، ولكن إذا كان العرض طويلا فسيكون أكثر صعوبة في تذكره. سيبدأ عقلك في ربط هذا العرض أو هذه الجملة بالمشاعر التي تعتريك عند التفكير المستمر فيه مع الحاق هذه المشاعر بما سيبدو عليه الحال عند تحقيق هذا الهدف. إذا أنتهي بك الأمر بكتابة ملحوظات تغطي صفحة كاملة عند قيامك بالتمرين الخاص برؤيتك بعد خمس سنوات من الآن، حاول أن تلتقط ببساطة الخطوط العريضة الواضحة في الصفحة، وضع قائمة موجزة قد تنبهك عند قراءتها وتذكرك بكل ما كتبته في الصفحة الكاملة.

4- لا تستخدم كلمة "أريد"

من الواضح، ضرورة عدم استخدام كلمة "أريد" لأنها بالنسبة إلى معظمنا، تعد كلمة توحى بالسلبية كما ناقشنا ذلك مسبقا.

5- ضع إطار زمني محدد

يحتاج عقلك إلى إطار زمني محدد وواضح يمكن أثنائه تحقيق هدفك، سوف تعرف ما هي الحدود الواقعية التي تلائمك، وسوف يكون لديك فكرة لما هو واقعي ومعقول من هذا العالم. عادة يجهل الناس الوقت الذي يحتاجونه لتحقيق أهدافهم، ولكن إذا فكرت في ذلك ولو لوهلة، فستجد أنه من المحتمل أن يكون لديك الخبرة الكافية والمنطق السليم لتكوين فكرة جيدة حول مجريات الأمور.

إذا استطعت وضع ذلك من منظور مالي مثل: أريد يكون دخلي غدا، يساوي 10.000.000 جنيه. حسنا، إذا كنت تتمتع بروح المغامرة وتستطيع أن تضع المنافع في مكانها الصحيح، فلتذهب إلى مدينة لاس فيجاس للمقامرة، فهناك قد تجد وسيلة لتحقيق هدفك، ولكن بالنسبة لمعظمنا، فهذا الأمر لا يمكن تحقيقه بسهولة ومن المستحيل تحقيقه من الناحية القانونية في يوم واحد وخاصة إذا كنا سنبدأ من الصفر.

أما إذا كانت المدة خمس سنوات، فهناك احتمال أكبر لتحقيق ذلك، ولذلك يجب أن يكون هناك إطار زمني محدد. وإذا لم تضع في حسابك إطار زمني محدد فإن عقلك لن يستطيع أن يحدد الأولويات فهو يأخذ القرارات طوال الوقت حول الأشياء التي تركز عليها ويمكن تحقيقها.

فمن المحتمل أن عقلك يفكر على مستوى اللاوعي كالأتي:

"حسنا، أنا أعرف أن هذا مناسب لهم، لقد فهمت ذلك، لقد كانوا في هذا الحفل، لقد حضروا هذه المناظرة، أنا على يقين من أن هذا مناسب، أستطيع أن أري ذلك، ولكنهم لم يقولوا متي، إذن كيف يمكنني تحديد الأولويات؟ قد لا يتطلب ذلك الاستعجال، ولست في حاجة إلى دفعهم برفق حتي يقتنصوا الفرصة التي أراها أمامي هنا.

إذن، فأنت تخاطر بتوجيه عقلك لرؤية شيء ما قد يؤدي إلى نجاحك، ثم تجعله يفكر "أنني لست في حاجة إلي تنبيهه بذلك لأن لديه أمور أكثر أهمية يجب أن يقوم بها اليوم مثل مشاهدة برنامج ما في التلفزيون".

وكما لاحظت، هناك بعض الأشخاص يبدأون حياتهم من الصفر، وهدفهم الأساسي الوصول إلى المليون وأكثر، ولكن عندما يقولون أن ليس لديهم أية فكرة عن الوقت الذي يحتاجونه للوصول إلي هذا الهدف، فإنهم بذلك يخطئون خطأ جسيماً لأنه من المرجح أن لديهم فكرة جيدة عن ذلك.

وقد سألتهم: هل سيحتاج الأمر إلى يوم واحد؟

فأجابوا : "من المحال، إن الأمر يحتاج إلى أكثر من يوم واحد"

هل سيحتاج الأمر إلى خمسين عاماً.

"لا، نعتقد أن هذا الأمر يمكن تحقيقه في أقل من ذلك.

ومع الاستمرار في تحريك حدود الوقت، وتدريجياً انتهوا إلى الموعد الذي يشعرون أنه إطار زمني واقعي.

إذن، لقد كان لديهم، فكرة عن الوقت الذي يحتاجونه ولكنهم لم يفكروا فيه بما فيه الكفاية حتي يستطيعوا الوصول إلى جواب عملي، وقد ينتابهم اليأس سريعا.

6- يجب أن يكون الهدف قائم على شروط قابلة للقياس

يجب أن توضع الأهداف طبقا لشروط قابلة للقياس حتي يمكن أن تدرك إذا كنت حققت هذه الأهداف، حتى وإن لم تكن أوراقاً مالية، يجب أن تعرف القدر الحقيقي الذي تحتاجه في حياتك حتي تدرك تماماً أنك قد حققت هدفك.

كيف ستعرف متى نحقق هذا الهدف؟ أنت لا تريد أن يكون عرض هدفك محدد للغاية حتي لا يضع حداً لطموحك:

كما تم ذكره مسبقاً، فأنت تريد أن تقول: "علي الأقل" .. "سوف أحصل على الأقل على ....." إذا كان هناك بعض الأرقام، لأن ما تريده ألا يحدث بكل ما في هذا الأمر من غرابة – هو التخلص من فرصة التحقيق أو السعي من أجل الرغبة التي يمكن أن تدفعك إلى مدى أبعد من هدفك الأول لمجرد أنك قد وضعت حدوداً لهدفك.

ثق من أنك تستحق أهدافك وأنها ممكنة التحقيق

أقهر إحساسك بأنك لا تستحق هذا الهدف.

يمكن أن تضيف نوعاً من السماح أو التصريح في عرض هدفك بقولك شيء ما مثل "أسمح لنفسي بأن" أو "قررت أن"، ثم تصرح بهدفك حتي تجعل مشاعرك أكثر سهولة إذا راودتك بعض المقاومة أو السلبية تجاه هذا الهدف مثل "أنك لا تستحق النجاح ... الخ"

قد يتحدث البعض عن أهدافهم وتتملكهم بعض الانفعالات السلبية تجاهها، لسبب أو لأخر، فقد يعتقدون أنهم إذا استطاعوا تحقيق الأهداف التي وضعوها فلن تكون في صالحهم – قد يشعرون بالقلق حيال ما قد يقوله الآخرون عنهم أو أشياء من هذا القبيل.

لقد انتابتنى هذه المشاعر عندما بدأت في تحديد أهدافي كمحاضرة، حيث تدور محاضراتي حول عالم التنمية الشخصية. كانت المشكلة التي واجهتني هي أنني كنت أعرف أن أمريكا بالنسبة لي سوق كبير للغاية، لأنني سافرت كثيرا في الماضي، وكانت أسرتي لا ترغب في بقائي بعيداً عنها لفترة طويلة، وكان ذلك بمثابة عائق سلبي لتحديد هدفي، ولكن عشت بهذه المشاعر، وواصلت التفكير، اعتقادا منى أن الحل قد يحدث قريبا، ثم فجأة راودتني هذه الفكرة، بأنني أستطيع أن أجدول كل شيء أقوم به في أمريكا خلال عطلتي المدرسية .

كان في استطاعتي أن أبعد هذه الفكرة تماما حتي لا يكون هناك أي معنى في التفكير في التوسع في عملي في أمريكا، لأنني لا أستطيع الذهاب هناك لأن ذلك يخالف قيم الأسرة التي أوجدتها بنفسي، ولكنني لم أفعل ذلك.

إذن، ثق في أن هناك حل ما، وأحيانا عندما يوجد هذا الحل، سيبدو واضحاً للغاية، حتي أنك قد تتعجب كيف فاتك التفكير فيه من قبل، ولكن هذا يحدث فقط عندما يكون هذا الحل في عقلك الواعي، لقد تركت عقلي يدرك أنني لن أخالف القيم التي زرعتها، وأعطيت لنفسي الإذن بالاستمرار في الإيمان بهذا الهدف، وبالتالي ظهر الحل، ولكن لم يظهر في التو واللحظة، ولكن بعد مرور فترة من الوقت على إيماني وثقتي في الهدف الذي وضعته نصب عينى.

أمثلة لعروض الأهداف.

إذن، فيما يلي بعض الأمثلة عن عروض الأهداف:

فيما يلي عرضاً رديئاً:

"أريد أن أؤلف كتاباً وأصبح مؤلفاً"

لقد شمل هذا العرض كلمة أريد، وهو عرض محدود لأنه يقول كتاباً واحداً، أي عدم إمكانية تأليف العديد من الكتب، كما لا يوجد في هذا العرض إطار زمني يحدد الوقت الذي سيتم فيه الانتهاء من هذا الكتاب، أما العرض التالي الأفضل فقد يوضع كما يلي:

"سأقوم بتأليف كتابين على الأقل، وسأنشرهما خلال السنتين القادمتين"

وهناك طريقة أخرى للعروض تحدد فيه الوقت تماماً:

"في يوم 30 من سبتمبر عام 2014، وقد ألفت حتي الآن كتابين على الأقل وتم نشرهما بالفعل".

إن العرض الأخير أفضل قليلا ولكن اللغة مختلفة من شخص لأخر"

يجب أن تجد طريقة للتعبير عن هدفك حتي يمكنك أن تشعر بأفضل وسيلة لتقديم عرضك"

عندما أقرأ العرض الأول:

"أريد أن أؤلف كتاباً وأصبح مؤلفاً"

أشعر بأنه عرض ضعيف وضحل.

وعندما أقرأ العرض الثاني

سأقوم بتأليف كتابين على الأقل وسأنشرهما خلال السنتين القادمتين"

أبدأ في التفكير في وقع هذا العرض، اعتراني شعور مختلف وبدأ عقلي في التفكير: "أنه أمر مثير"، ولكن عندما أقرأ العرض الثالث:

"في يوم 30 سبتمبر عام 2014، وقد ألفت حتي الآن كتابين على الأقل وتم نشرهما بالفعل"

هذا العرض يبدو أكثر واقعية ووضوحاً، ومن السهل تخيل وجودك وتحقيقك لهذا الهدف.

إذن، إذا كان لديك هدفا ما تفكر فيه، وقد أستهل بكلمة أريد، فما عليك إلا أن تعيد كتابته مرة أخرى مع أتباع جميع الإرشادات السابقة.

إن عرض الهدف الذي ستصل إليه في آخر الأمر، هو العرض الحقيقي، حيث تكمن أهميته في المشاعر الحقيقية السليمة التي تنتابك عند قراءته، وحيث تشع من خلاله رؤى أكثر تفصيلا لما سيبدو عليه الأمر عند تحقيق هدفك.

الإحساس بأنك "حققت ذلك بالفعل"

لقد أشرت مسبقا إلى "السر The Secret" إذا كنت على علم بهذا الفيلم أو الكتاب ستعرف أنه يدور حول مفهوم واحد أساسي – إذا كنت تريد شيئا من الحياة فيجب أن تفكر فيه جيداً، ويجب أن يولد لديك الإحساس بأنك تستطيع أن تحقق هذا الشيء بالفعل، وبالتالي سيظهر جلياً في حياتك ولكن إذا كانت لديك بعض الشكوك، فهذا الأمر لن يتحقق بسهولة.

إن كتاب The Secret أو السر يشرح لك كيف يمكن أن يصبح عليه الحال إذا أخرجت طاقتك من المشاعر بعد أن تحقق هدفك، حيث يبدأ العالم من حولك في إعادة ترتيب نفسه ويجلب لك كل ما تريد. إذا وضعنا فكرة العالم جانباً، فهناك طريقة أخرى للتفكير في ذلك. إن المبدأ الكامل للتفكير والإحساس بما سيؤول إليه الأمر عندما يتحقق هدفك، يؤثر أيضا في كيفية عمل عقلك، وعلى الأشياء التي

يركز عليها، وما الذي يقدمه لعقلك الواعي في أي وقت، وبالتالي تستطيع أن تشعر وتغتنم الفرص في أي لحظة، ومن هنا، وبغض النظر عن معتقداتك الشخصية عن العالم، فإنك تستطيع أن تري أن المبدأ ينطبق أيضا عل كيفية ملاحظة عقلك للأشياء والتي يدفعك إلى تحقيق أهدافك.

هذه هي الطريقة التي يتحدث بها رجال الأعمال الناجحين بالرغم من عدد مرات الفشل، حيث يقولون عادة كنت أعرف دائما أنني سأنجح في يوم ماً.

ولكن، يوجد بداخلنا أجزاء الوعي واللاوعي. والآن يستطيع اللاوعي أن يقتفي أثر ملايين الأشياء في وقت واحد، ولكن العقل الواعي لا يستطيع أن يقتفي إلا ما نطلق عليه "قاعدة السبع بإضافة أو نقصان شيئان فقط".

وهذا يعنى أن الوعى يستطيع أن يقتفي أثر معدل ما بين خمسة إلى تسعة أشياء في نفس الوقت.

إذن فاللاوعي يجب أن يعمل مثل الأنبوب وعليه أن يقرر أي من الخمسة إلى التسعة أشياء التى ستمر في عقلك الواعي في لحظة معينة .... وهو يقرر ذلك بناءً على معتقداتك وقيمتك ..... الخ. وما يشعر أنه مناسب لك في لحظة ما من الزمن.

ولذلك، فهناك أحد الأشياء، من المرجح أنه غير موجود في عقلك الواعي في لحظة اختيار من خمسة إلى تسعة أشياء.

لقد اسقط اللاوعي أحد الأشياء التي كنت تسعى وراءها على مستوى الوعي وإحضار ما تشعر به إلى عقلك الواعي وكل ذلك يعتمد على ما هو مناسب لك، وماذا يحدث في حياتك، وما هو أسلوب تفكيرك تجاه هذه الأشياء.

والآن، وبالعودة إلى الموضوع الذي طرقته مسبقا، هو الانفعال الخاص بما أريد، فإن اللاوعي، عند معظم الناس، يرى أن "أريد" انفعال سلبي. وبالتالي فإن اللاوعي لا يهتم كثيرا بما تريد.

فيما يلي مثال على ذلك، وأعرف أن الكثيرين قد جربوه، كنت أريد أن أمتلك سيارة ب.م دبليو سوداء، موديل معين، وأخبرت أصدقائي بأنني سأريهم هذه السيارة التي أريدها بالذات بمجرد رؤيتنا لواحدة منها.

كنا في الخارج نتجول بسيارتي في ذلك الوقت. عندما ظهرت فجأة علي الطريق نفس السيارة التي أتطلع إلي اقتنائها. لقد لاحظها نطاق اللاوعي من بين مليون شئ أخر وقرر الاّ يصل ذلك إلي ادراكى الواعي – فاللاوعي يعرف مدي ارتباطي بسيارة البى أم دبليو السوداء التي أريدها من كل قلبي، وأنها ترتبط بكلمة أريد وهو أمر سلبي بالنسبة لي، ولذلك لا ينصرف انتباهي الحالي، وبالتالي لا أستطيع أن ألاحظها بعقلى الواعي.

وفي أخر الأمر، بالطبع اشتريت واحدة كان معلن عنها للبيع، ومرة أخري كنت أتجول مع أصدقائي ونتحدث ونستمع إلي المذياع وفجاة وجدت سيارة قادمة في الطريق تماثل تماماً سيارتي. ولكن.. هذه المرة عندما رأي جزء اللاوعي عندي هذه السيارة، ويعرف الآن أنني استطعت الحصول عليها بالفعل أو أن لدي مشاعر مرتبطة بهذا الشئ علي وجه الخصوص ولهذا فهو يعرف أنه أمر شديد الارتباط بي ويجب أن يكون ضمن الأشياء من خمسة إلي تسعة التي أعيها تماماً. وأصبح هذا يحدث في كل مرة اخرج فيها. وبدا الأمر لي منذ اقتنائي لهذه السيارة ظهور العديد منها حولي.. كانت هذه السيارات في كل مكان. ولكنني لم أكن ألحظها قبل ذلك مهما كانت شدة رغبتي في اقتنائها.. ولم يكن هناك أكثر أو أقل من أعداد هذه السيارة،

ولكن جزء اللاوعي عندي لم يصنفها علي أنها "مناسبة" وبالتالي لم ألحظها مطلقاً من قبل.

إن الأمر ينحصر في أن هذه السيارة تماثل تماماً فرص العمل، أو الخطوة لتحقيق حلم حياتك.. فمن المحتمل أن هناك العديد من الفرص قد تخطتك كل أسبوع، لأنك لم تلحظها لأنك لم تدرب عقلك علي أن ما تريده حقيقة هو أمر مناسب لك تماماً.

وعادة ما يحدث ذلك أيضاً في العلاقات بين الأشخاص. فعندما لا تكون مرتبط بنصفك الأخر، وتخرج مع أصدقائك للترفيه عن أنفسكم، فأنت تنظر حولك دائماً ولكن عادة لا تلتقي بنصفك الأخر لأنك تريد ذلك. ولكن، أحياناً كثيرة، عندما تجد نصفك الأخر أو تتزوج، يبدو الأمر وكأن كل شخص حولك مهتم بك- وكأن فرصة مقابلة نصفك الأخر موجودة في كل مكان! لماذا؟ لأننا نلاحظ أن هناك العديد من الأشخاص مهتمون بنا أكثر من ذي قبل وتقول لنفسك "أين كانوا عندما كنت عازباً منذ شهور فقط"؟ فالواقع يشير إلي أن الأمر الخاص بالعلاقة مع الجنس الأخر، فقد استطعت الآن تحقيق ذلك، وارتبطت عاطفياً، ولذلك فأنت بالتالي تتصرف بأسلوب مختلف، وتبدو مختلفاً، كما تلاحظ أيضاً أشياء مختلفة.

إذن، عليك أن تتدرب وتبدأ بالإحساس بما سيكون عليه الحال، عندما تكون في هذا الوضع، وماذا سيبدو الوضع من حولك، وليس مجرد القول "أنا أريد حقاً القيام بذلك" أو أنا أريد حقاً أن يحدث هذا الشئ. إذا كان هدفك أن تمتلك منزلاً كبيراً، إذن أذهب وعاين منزلاً كبيراً وتجول حوله، وأثناء تجولك، سيكون في استطاعتك أن تتظاهر وتتخيل إحساسك عندما تقطن وتعيش في مثل هذا المنزل.

إن العقل أمر مثير للدهشة. فعلي سبيل المثال، عندما كنت أفكر في رغبتي في بدء مشروع تجارى جديد ولكن لم يكن لدي أدني فكرة عن هذا المشروع. وكنت معتاداً علي التجول في نفس الشارع وحول نفس لوحات الإعلانات الضخمة المعلقة ولكنني لم أكن ألاحظها في هذا الوقت. ولكن بمجرد تعلقي بالمعني بالتالي! "لقد بدأت بالفعل مشروعى التجاري واستطيع أن أري نفسي الآن كشخصي ورجل أعمال ناجح، بدأت فجأة جميع لوحات الإعلانات تجذب انتباهي. كان مكتوباً علي هذه اللوحة شيئاً ما أوحي لي بفكرة ما ترتبط بمشروعي. إذا استطعت أن تربط مشاعرك حول ما سيكون عليه الحال عند حصولك علي ما كنت تصبو إليه، سوف تبدأ في اكتشاف أن الاشياء ستتضح في عقلك الواعي الذي تجاهلك تلقائياً من قبل.

أن استمرار عملية معالجة اللاوعى هي التي تقرر ما يجب أن تلاحظه وما يجب تجاهله. ومهما كانت صعوبة التفكير الواعي، أو ترقب شئ ما، فإن الأخ الأكبر- اللاوعي هو الذي يقرر ما هو المناسب لك..

إذن، فما تمت مناقشته مسبقاً هو تفسير أكثر عقلانية ومنطقية عن مدي فاعلية ارتباط مشاعر "لقد حصلت علي هذا بالفعل" لإظهار ما ترغب في تحقيقه حقاً في حياتك. إن ما تفعله هو مجرد التحايل علي العقل حتى يؤمن بأنك قد حصلت بالفعل علي ما تريده. وسوف يقودك ذلك بالتالي إلي الانتباه وملاحظة الفرص التي ستدفعك إلي النجاح. فأنت تستخدم، ببساطة، الوظيفة الطبيعية للعقل والخاصة بتطابق كل ما هو مناسب حتى يمكنك تحقيق أهدافك.

عندما بدأت في ملاحظة وتحليل جميع الأشياء التي حققتها في حياتي، تذكرت عندما كان عمري حوالي الأربعة عشر عاماً وكنت أشاهد البرامج التليفزيونية مثل مسلسل "دالاس" و"ديناستى Dynasty" ولم أكن أفكر حينها في هؤلاء الأغنياء

المحظوظين وكل هذا الهراء السلبى مثلما كان يفعل زملائي بالمدرسة. وأعتقد أنك عرفت الآن أن الشعور بالغيرة المرتبط بشئ ما ترغب في الحصول عليه هو شعور سلبي. وأتذكر عندما كنت أفكر في مدي روعة امتلاك مشروعي الخاص، وقيادة سيارات جميلة. وكنت أشعر آنذاك بمدي السعادة التي سأحظى بها حقا. لقد استطعت حينذاك أن أطبق مشاعر "لقد حصلت علي ذلك بالفعل"، مع التفكير في المشاعر التي ستنتابنى إذا وصلت إلي هذا الوضع.

فكر مثلاً في المشاهير. وعادة ما تسمع بعض الأشخاص يعبرون عن كرههم لمشاهير معينة، ولكنهم في معظم الوقت لا يكرهونهم بالفعل، ولكنهم ببساطة يغارون من ثرائهم ونجاحهم لأن ذلك يذكرهم بما فشلوا في تحقيقه.

علي سبيل المثال إذا كنت شخصاً خجولاً، هادئ الطبع وخاصة في الحفلات فأنت بالتأكيد تكرة الضوضاء، والأشخاص المحبين للمشاكسة، ولكنك في حقيقة الأمر تفضل أن تكون مثلهم. وكثيراً ما تكره بعض الصفات التي يتمتع بها الآخرون لأنها تذكرك بقصورك محدوديتك.

إن مشكلة شعورك بالحسد أو الغيرة عندما تري الأشياء التي تحبها هي أنك قد أضعت كل المجهود والنشاط الذي وضعته في الأفكار والمشاعر المرتبطة بفكرة أنك "قد حققت ذلك بالفعل". وبمجرد شعورك بالحسد أو الغيرة من الأشخاص الذين يملكون الأشياء التي تحبها، فإنك تخبر عقلك بأن هذا الوضع خاطئ وسيئ وبالتالي فهو لا يصلح لك.

عندما أرى شخصاً ما يعيش الحياة التي أصبوا إليها أو في منصب أحلم به، فأنا أقول لنفسي: أنه لمن الرائع أن أمتلك هذه الأشياء أو احصل علي هذا المنصب. يجب أن تختار الكلمات التي تناسبك في مثل هذا الموقف، ولكن أقولها مرة أخرى أنا أصنع

لنفسي برنامجاً أسير عليه وبالتالي فإن عقلي يعرف ما أحلم به أو ما سـأحققه في حياتي.

إن هذه الأشياء ممكنه إذا اقتنعـت بالمنطقـة الايجابيـة "سر الحيـاة" حيـث يـتم تحقيق كل شئ بنجاح.

ليس من الضروري أن تؤمن بها من الوهلة الأولي لأنك تقوم "بالعمليـة اليوميـة" التي سنناقشها فيما بعد، وسوف تعتاد علي الشعور بأنـك قـد حققـت مـا تصـبو إليه بالفعل ثم تبدأ بعد ذلك في التفكير مباشرة في أهدافك. سـوف يعتـاد عقلـك أكثر علي وضع عرض أهدافك مع المشاعر المصاحبة "بأنك حققت مـا تصـبو إليـه بالفعل" وبالتالي ستلاحظ حدوث أشياء مختلفة، وتظهر في عقلك الـواعي بعـض منها ولكنه غريب إلي حد ما. قد تبدأ في تخطي هذه الصدف ولكن ستواجه فيما بعد العديد من المصادفات والأحداث المفاجئة.

إن أفضل طريقة أعرفها للإحساس بشعور انك قد حققت بالفعل مـا تصـبو إليـه هو أن يكون لديك رؤية جيدة حقيقيـة لمـا سـيكون عليـه الحـال عنـدما تحقـق هدفك. ومن الأشياء التي توحي إليك بهذا الشعور أن تقـول "واو سـيبدو شـعوراً رائعاً، وتصرفاً شديد الذكاء، عند أدائي لكل هذه الأمـور إن الوضـع سـيكون رائعـاً حقاً".

إذن، عليك أن تفكر في هدفك وتتخيـل نفسـك وقـد حققتـه ويخالجـك الشـعور بأنك قد وصلت إلي ما تصبو إليه بالفعل، ثـم تبـدأ في التفكـير في طريقـة سـيرك، والأسلوب الذي تتبعه في تصرفاتك، وطريقة حديثك، وكيف سينظر الآخرون إليك وما سيكون عليه حالك عندما تصبح الشخص الذي استطاع تحقيق هدفه.

إن العقل، هذا الجزء الصغير، الذي يشبه الطفـل بـداخلك، مـا زال يـتحكم في معظـم تصرفاتك، وهو يجب أن يلعب دور المدَّعي، كما يمكن أن يصاحبه الكثير مـن المشـاعر

والانفعالات. والآن، ومبـدئياً فقـد لا تعتريـك انفعـالات ومشـاعر شـديدة القـوة، ولكن بعد أن تمـر خـلال العمليـة اليوميـة، سـتبدأ في الاعتيـاد عـلي شـعور "انـك حققت هدفك بالفعل" بمجرد التفكـير في هـذا الهـدف، حتـى يمكنـك أن تبـدأ في نقل هذه المشاعر مرة أخرى.

عندما فكرت في تأليف هذا الكتاب بالذات، قلت لنفسي: "سأقوم بتـأليف كتـاب وأنشره عن طريق ناشر معروف ولكن ما الذي سأقدمه في هذا الكتاب؟ مـا هـي المشاعر التي ستعتريني؟ كيف سيكون موقفي؟ وكيف سيكون سـلوكي وتصرفـاتي؟ "لقد وضحت الصورة في عقلي، علي إنني سأذهب إلي هـذه المكتبـة الكبـيرة ثـم أدخل واصعد علي السلالم الكهربائية وعنـدما أصـل إلي أعـلي سـأجد كـل الكتـب التي تتناول التطور والنمو الشخصي، بما في ذلـك كتـابي. ولـذلك، كلـما فكـرت مـا الذي سيكون عليه الحال إذا الفت كتابي ونشرته، وأري نفسي وأنا أدخـل المكتبـة وأري نفسي وأنا أدخل من خلال الأبواب، وأري نـفسي وأنـا أمشي داخـل المكتبـة، صاعداً علي السلم الكهربائي، متصفحاً كتب التنمية الشخصـية، واسـتطيع أن أري كتابي علي أحد الأرفف، وما ألاحظ عندما اقترب من هذا الـرف أن هنـاك شخصـاً ما ينظر إلي كتابي، مستعرضـاً أيـاه، وأذهـب إليـه قـائلاً: "هـل تعـرف أن المؤلـف موجود اليوم في المكتبة، إذا كنت تريد أن تحصل علي توقيعه علي الكتاب".

فيلتفت البعض تجـاهي قـائلين: "حقـاً" فأطلـب مـنهم النظـر إلي غـلاف الكتـاب الخلفي فينظرون إلي الغلاف، وهنـا تتمثـل لحظـة التحقيـق، عنـدما يـدركون أن صورة المؤلف هي صـورتي أنـا ثـم التفـت إلـيهم قـائلاً: سأضـع تـوقيعي الآن إذا رغبتم في ذلك. وقد يبدو الأمر الآن فرعاً من الغرور، ولكن هذا ما يفضله العقل، هذا النوع من المواقف عندما تحدد هدفك وتدرسه بإحكام وما يمكن أن يحـدث يومياً، ويبدأ العقل في التفكير:

"واو قد يبدو ذلك رائعاً حقا، إنه إحساس مدهش حقاً. إذن، مع وجود هذا النوع من القصور في عقلي، وما يولده من مشاعر قد يجعل الأمر سهلاً للغاية للتفكير في وضع كتاب بدلاً من التفكير في الساعات التي ستقضيها علي لوحة مفاتيح الكمبيوتر متسائلاً عن نوع الكتاب التالي؟ كل ما كنت سأفعله إذا أبطأت في التفكير هو أن أدير هذا المنظر في عقلي مرة أخرى وأدرك "نعم هذا هو السبب في قيامي بذلك" ثم أعود مرة أخرى للكتابة.

والآن في كل مرة أرى فيها كتاباً، أو أري شخصاً يقرأ كتاباً، أو يكتب أبتسم في داخلي ويخالجني شعور رائع. فلا شك أن عقلي يدير في جزء اللاوعي هذا الفيلم القصير الذي يجعلني أسعد عندما أفكر في الكتب.

أرجع بذاكرتك إلي الوراء عندما كنت طفلاً. كنت تلعب وتتخيل أشياء وكأنها في الواقع: وكأن عقلك يحب ذلك. حتى بلغت سن الرشد. وبدأت تري أنه يجب عليك أن تتوقف عن فعل هذه الأشياء الغبية حتى توقفت بالفعل عن القيام بذلك.

ولكن هذا الجزء من المخ هو الجزء الأقوى. فالذي يطلبه منك أن تفعله لا يستطيع أحدا أخر أن يراه، ولا يعرف أحد أخر. شيئاً عنه ولا يكلفني ولو مليماً واحداً، ولا يأخذ أي وقت علي الإطلاق. يمكنك أن تدير شريط تخيلك لهدفك وأنت تقف انتظارا لوصول سيارة نقل الركاب أو حين جلوسك في السيارة، أو سيرك في الطريق كما يمكنك أن تدمجه في كل الأنشطة اليومية وفي إثناء ذلك قد يبدأ عقلك في التفكير حول أشياء سلبية.

قد تتخيل وأنت في هذا الموقف، وإذا فكرت جدياً في ذلك، ستجد هناك أفلاماً قصيرة مدهشة يمكن أن تديرها في عقلك حول ما سيبدو عليه الأمر إذا حققت هدفك الجوهري - يمكنك وضع أهداف متعددة في وقت واحد بالطبع.

أسلوب "اللمس" ولوح التخيل:

هناك أسلوب بديل إذا وجدت أن أسلوب التخيل يتسم بالخداع، وهو اختيار أسلوب "اللمس" فليكن هدفك هو امتلاك منزل ضخم. إذهب وعاين منزل من هذه النوعية لأن عقلك بعد ذلك سيقوم بوضع صورة عقلية أفضل لما سيحدث لمساعدة تصورك أو تخيلك وشكل المشاعر التي ستنتابك.

فعلي سبيل المثال، ستعتريك مشاعر طيبة عندما تعاين هذا المنزل وتفكر قائلاً: هنا المكان الذي سأتناول فيه إفطارى، وهنا ستكون المكتبة، وهنا سنقوم بفعل كذا، وفي هذا المكان سنجلس في المساء لنستمع إلي الموسيقي، وهناك ستكون حظيرة الأحصنة. هذا في حالة أن يكون هذا المنزل ملكك أنت.

يمكنك أن تتخيل كل ذلك وأنت تتجول لمعاينة المنزل. إذا لم تستطيع تخيلاتك أن تأخذك إلي هذا المكان. وهذا ما أطلق عليه "أسلوب اللمس" أو بالطبع، عند وجود لوحات للتخيل.

يستخدم الناس ألواح التخيل ويثقون فيها ثقة كبيرة. ومن المحتمل أنك رأيت ذلك بنفسك، عندما يحصلون علي صورة لمنزلهم المثالي أو مكانهم المثالي الذي يتمنون العيش فيه، ويعلقون هذه الصورة علي الحائط، وينظرون إليها كل صباح، ويرونها كل يوم، وهذا يقودك إلي ارتباطك العاطفي القائم بالفعل لفكرة "أنك قد حققت ذلك بالفعل".

إذا كانت لديك صورة منزلك المثالي أو أسلوب الحياة المثالي، معلقة علي الحائط، وتنظر إليها مفكراً. واو سيكون ذلك أمراً رائعاً، ثم يعتريك شعور بأنك حققت ذلك بالفعل، وهذا يعني أنك استطعت أن تبرمج ذلك في عقلك.

ولكن بعد فترة من الوقت، لن تنظر إلي هذه الصورة كل يوم أو أنك لن تلاحظها علي الإطلاق، وسوف تمر أمامها بدون أن تراها، وهذا الأمر، يشبه تماماً ما حدث عندما أعدت ترتيب حجرتك وما صاحب ذلك من شعور رائع، وفكرت وقتها قائلاً: لماذا لم نفعل ذلك من قبل؟ فأنا أشعر الآن بمدي روعة الحجرة فهي تبدو مختلفة تماماً، وبعد عدة أسابيع قليلة سوف تعتاد عليها ولن تلاحظ بعد ذلك الاختلاف الذي حققته. وهذا يحدث أيضا مع لوحة التخيل، ولكن، العقل الباطن "اللاوعي" يلاحظ ذلك طوال الوقت ويظل ملاحظاً لها دائماً. وفي كل مرة تمر أمامها، وقد لا تلتفت إليها وبمرور الوقت، لن تلتفت إليها علي الإطلاق.

إذن، هناك بعض الأشخاص يفضلون أسلوب لوحة التخيل ويجدون أنه أسلوب ناجح وفعال بالنسبة لهم. وأنا أعرف شخصياً عدداً كبيراً من الأشخاص يستخدمون هذا الأسلوب، وهو قد يساعدك كثيراً علي التخيل إذا كان التخيل نقطة فاصلة بالنسبة لك.

تذكر عند تطبيقك لهذا الأسلوب، فقد تبدأ في الشعور بأنه من الأفضل أن تقوم بعمل ما علي أرض الواقع أو تتحدث إلي شخص ما- في هذه اللحظة يجب أن تطبق ذلك بالفعل. فهذه إشارات بديهية من اللاوعي قد تظهر لسبب معين، فلا يجب أن تفوتك هذه الفرصة للقيام بأي عمل قد يكون شديد الحيوية بالنسبة لك لتحقيق حلم حياتك.

المعالجة اليومية لتنظيم الفكر.

عندما تدرك تماماً ما هو هدفك، فأنت بذلك تعرف انك تستحق هذا الهدف. وعليك بالتالي أن تربط شعورك بأنك قد حققت ذلك بالفعل مع هذا الهدف، وهنا يحين الوقت للبدء في المعالجة اليومية للتنمية الكاملة لشخصيتك. وليس من

الضروري أن ترتبط هذه المعالجة مع الأهداف ولكـن يمكـن اسـتخدامها أيضـاً في الحياة اليومية. وهذا أمر يمكن القيام به كل يوم. وفيما يلي الخطوات التي يجب إتباعها:

ما هو الصالح في عالمي؟

أن أول شئ تحتاج التفكير فيـه عنـدما تسـتيقظ في الصـباح هـو مـا هـو الصـالح والجيـد في عالمـك. دَّون قائمـة بكـل الأشـياء الصـالحة والجيـدة التـي تواجههـا في حياتك وتفضلها، وتشعر بالامتنان حيالهـا، واقـرأ هـذه القائمـة كـل صـباح وهـذا يوجه عقلك توجيها إيجابياً بمجرد مغادرتك الفراش.

ولكن أذا لم تنعم بهذه الروح الايجابية فمن المحتمل أن يسـود تفكـيرك إحساسـاً سلبياً. هذه هي الطريقة التي ينبنـي عليهـا المـخ والجسـم الـبشري عنـد معظـم الأشخاص، حيث من المـرجح أن يكـون تفكـيرك سـلبياً إلا إذا اسـتطعت توجيهـه توجيهاً ايجابياً.

إذن، فعندما تستيقظ في الصباح سوف تبدأ في التفكير في كل ما هو صالح وجيـد. فقد توجد هناك أشياء نتطلع إليها مثل قيامك بإجازة، أو أشياء ستقوم بعملها في هذا اليوم، أو ما قمت به في الأسبوع الماضي مع أسرتك، أصدقائك، أطفالك، أو أي شئ أخر مثل عملك، قد يجعلك تشعر بالسعادة. وقد تكون هـذه الأمـور مجـرد إحساسك بالامتنان لتمتعك بالصحة وانك قد استيقظت من نومك في هـذا اليـوم وأنت لا تشكو من أي شئ.

فكر في هدفك بكل طاقتك طوال اليوم واستمر وكأنك حققته بالفعل:

إن كل الموضوعات التي تناولتها في الخطوة الأولي للمعالجة اليوميـة هـي أشـياء تملكها أنت وتشعر بالامتنان حيالها، وبالتالي فإن المشاعر التي تنتابك عند التفكير

في هذه الأشياء. تماثل تماماً الشعور بأنـك" قـد حققـت هـدفك بالفعـل" وبمجـرد تجربتك لمشاعر التفكير في الأشياء التي تمتلكها وتشعر بالامتنان حيالها، يصـبح في إمكانك الآن أن تـدرك بسـهولة متـى تنتابـك مثـل هـذه الانفعـالات أو المشـاعر المصاحبة لأهدافك.

هناك كم هائل من الأشياء التي يمكن أن تجعلـك تتـذكر أهـدافك. سـتري بعـض الأشياء وتفكر "هذا هو ما أتمناه بالفعـل"، ومـا عليـك إلي أن تـدير هـذا التخيـل لأهدافك بجانب الإحساس بأنـك "قـد حققتهـا بالفعـل". وضـع نفسـك في مكـان الشخص الآخر، مثل رؤيتـي لمسـتر بـول ماكينـا وهـو عـلي المسرح. وفي كـل مـرة تصادف فيها رؤية الكارت المدون عليه هدفك والموجـود في محفظتـك أو كيسـك أو جيبك أو في أي مكان أخر وضعته فيه، فكر في هذا الهدف، واقرأه عدة مرات، استرخ وتخيل روعـة مشـاعرك عنـد تحقيـق هـدفك وكـل الأشـياء الأخـرى التـى سيقدمها لك ولحياتك بالتالي.

خطط ليومك وأجعله الأفضل بقدر المستطاع:

إنه أمر شديد الأهمية والفعاليـة فأنـت تريـد في كـل صـباح أن تخطـط ليومـك، وتتأكد من أنه الأفضل بقدر المسـتطاع، فكـر في جميـع الاحـتمالات واللقـاءات القادمة بدلاً من التفكير في الأشياء السلبية أو السيئة.

عليك أن تفعل ذلك كـل صـباح، وقبـل أن تقـوم بـأي نشـاط أو الـذهاب إلي أي اجتماع، تحقق من أن هذا الصـباح سـيكون أفضـل بقـدر المسـتطاع ستسـتمر في الشعور بحماس أكبر مع توقع أفضل النتائج.

والآن يجنح الكثيرون إلي صرف النظر عن هذا الأسلوب ولكن ما الذي تحتاجه للشعور بأنك في أفضل حال- هو التفكير في أن كل شئ يسير بأسلوب رائع، أو التفكير في أنه مضيعة للوقت وأن كل شئ سيؤول إلي ما هو أسوأ.

إذا فكرت في وقوع مكروه قبل حدوثه، فستعاني من مشاعر مختلفة تماماً حتى وإن حاولت أن تبدو شجاعاً للوهلة الأولي. يجب أن تتوقع أفضل النتائج. إنه أمر غير مضمون ولكنه أمر متوقع أيضاً لأن ما يضمن ذلك هو أنه من المعتاد أن يتحول الأمر لصالحك. فإن مجرد تفكيرك بأن الأمر سيسير إلي الأفضل هو توجه فعال- وهو أمر شديد الأهمية أيضاً.

المراجعة والتصحيح في أخر اليوم

عندما أرقد في فراشي كل ليلة وأطفئ النور أبدا في القيام بهذه الخطوة. قد تبدو غريبة بعض الشئ ولكنها مدهشة أيضا.

راجع كل ما حدث خلال اليوم بما في ذلك الأشياء التي لم يقدَّر لها النجاح كما كان متوقعاً تخيل أن هذه الأشياء قد تم تحقيقها بنجاح، وحتى إذا رآها أشخاص آخرون وقالوا: لا، نحن لا يهمنا هذا الأمر، تخيل أنت وهم يقولون "نعم أنه أمر رائع ومذهل"، أو تسمعهم يقولون" سنتصل بك خلال أسابيع قليلة. تخيل ذلك، وصحح الوضع إذا أخطأت. فعلي سبيل المثال، إذا كنت في اجتماع ما وصرحت بشئ محبط للغاية تخيل الاجتماع بدون كلماتك المحبطة، وعندما تفعل ذلك، ترغب في تكرار العملية خمس أو ست مرات. كرر ما قلته خمس أو ست مرات، لأنك ستندهش عندما ترى أن هذه الانفعالات التي ارتبطت بهذا الحدث ستختلف إلي حد كبير- وبالطبع سوف يؤثر ذلك في اليوم التالي وفي الأسلوب الذي ستتبعه.

عندما تبدأ في اليوم التالي، وما زالت تراودك هذه الانفعالات المحبطة حول مكالمتك الأخيرة أو اجتماعك الذي انتهي نهاية فاشلة، فإن ذلك سيؤثر إلي حد كبير في مكالمتك الأولي أو اجتماعك الأول في اليوم التالي.

إن الأمر لا يرتبط بما يحدث، ولكن بمعني ما يحدث، وبالتالي بالانفعالات المرتبطة بهذا الحدث.

أذن، فالمشكلة، إذا تحايلت بعض الشئ؟ ولتخدع عقلك بقولك "أنني حققت ما أصبو إليه"، ولكنك تستخدم بعض الآليات لخداع عقلك ولو إلي حد طفيف حتى تصل إلي ما تريده حقاً من الحياة. ولقد استخدمت بالفعل هذه الطريقة عدة مرات.

قد تشعر بإحباط طفيف، مع بعض المشاعر السلبية، ولكن تستطيع تغيير ذلك إلي حد ما. كما أنك تستطيع، أحياناً، أن تقضي علي هذه المشاعر تماماً حتى لا تستطيع التفكير في هذا الأمر، في اليوم التالي وفي كثير من الأحيان تقل هذه المشاعر السلبية وتصبح أفضل بكثير.

يمكنك القيام بذلك ليلاً، وأيضاً بعد الحدث مباشرة... إن المهم هنا هو ما يمكنك القيام به وليس ما يجب القيام به.

إن كلمة "يجب" دائماً ما تصنف ضمن الكلمات السيئة.. لأنها تجعلك تركز علي كل ما فشلت في تحقيقه.. فكلمة يجب بالنسبة لمعظم الناس مرتبطة بإحساس ما بالذنب.

لذا يجب إلا تستخدم كلمة "يجب" بل: استخدم كلمة "استطيع" إن ما تستطيع القيام به يدفعك إلي التفكير في تكرار نفس العمل ولكن بأسلوب مختلف- فهي كلمة تدفعك إلي المزيد من التركيز. إذا قلت "كان يجب علي أن اقول هذا، كان يجب علي أن افعل ذلك، ولهذا السبب فشلت في الحصول علي هذه الصفقة، فكلها

كلمات لن تساعدك كثيراً في المستقبل، فإذا استطعت تغيير هـذه النغمـة لتكـون أكثر تشجيعاً وحماساً لتصبح "كنـت اسـتطيع القيـام بـذلك، كنـت أسـتطيع قـول ذلك" وبالتـالي سـوف يرسـخ في عقلـك صـور لتكـرار هـذا العمـل مـرة أخـرى في المستقبل بأسلوب أفضل وأقوى، كما ستفكر بمزيد من الدقة حول ما سـتفعله في المرة القادمـة بـدلاً مـما فعلتـه في المـرة السـابقة والنتيجـة الغـير مخططـة التـي حصلت عليها. والتي مـن المـرجح أنـك اعتقـدت أنهـا فاشـلة قبـل قراءتـك لهـذا الكتاب.

الفصل السادس

ملخص للأهداف

والآن، نقدم ملخصاً بسيطاً عن الجزء الأول.

إن التكرار المستمر هو العنصر الأساسي. يجب أن يكون تصور أو تخيل هذا الهدف محفوراً في عقلك تماماً، مع التفكير وكأن هذا الهدف" قد تم تحقيقه بالفعل" وهو أمر يجب أن يكون بمثابة عادة.

يجب أن تفكر في هذا الهدف كل يوم، كما يجب أن تكتشف أشياء في المحيط الذي تعيش فيه، تراها كل يوم، وتلهمك وتدفعك إلي التفكير في هدفك وتذكرك به دائماً. تذكر هذا الهدف منذ لحظة تخيلك أنك "قد حققته بالفعل" وسوف تلاحظ بعض الأحاسيس البسيطة بداخلك. يجب أن تتعامل مع هذه الأحاسيس البسيطة التي تخبرك بأنه من الضروري أن تتحدث مثلاً مع هذا الشخص، وما عليك إلا أن تتصل بهذا الشخص، أو أن تذهب فقط إلي هذا الحدث. يجب أن تتعامل مع هذه الوخزات أو الأحاسيس التي تدفعك إلي عمل شئ ما بدلاً من القول: "لا، ليس أنا الذي يقوم بذلك" لأنك لا تدرك ما هي تداعيات هذا العرض، أو احتمالات تجنب هذا العمل.

وبناء علي ذلك وفي كثير من الأحيان استطعت أن أتوافق مع هذه المشاعر برغم الشعور بعدم الراحة أحياناً، فقط من اجل الوصول إلي نتيجة رائعة، ثم اشعر بالقلق بعد ذلك وأتساءل: "ماذا كان يحدث لو لم أقم بهذا العمل، من المؤكد انه كان من المستحيل أن أحقق هذه النتيجة"..

وصل إلي أسماعي قريباً شئ ما، وأنا متأكد أنه لن يحدث لأي شخص يقرأ هذا الكتاب. فقد تمت دعوة شخص ما علي مناسبتين ستظهران علي شاشة التليفزيون ولكنه رفض، لأنه اعتقد أن ذلك قد يكون عملاً أخرق، أو أنه سيشعر بالحرج، ولكن يا لها من فرصة رائعة. يجب أن تختطف الفرص التي تتراءى أمامك ويجب أن تتحرك

وتقول: حسناً، قد يكون الأمر محرجاً، ولكن هذا جزء من هدفي، بل قد يكون ذلك هدفي، قد يكون ذلك مجرد واقع يشوبه الحماس، نعم قد يكون ذلك.

نحن لا نعرف تماما عدد الدوافع الحماسية، ولذلك يجب أن نعير الأمر اهتمامنا، وقد نلتقي بأشياء غير مريحة نعم، قد تكون مزعجة وغير مريحة- ولكن إذا كانت أهدافك واضحة يمكنك أن تستخدم هذا الحماس باستمرار حتى تحقق هدفك.

إذن، أنت في حاجة إلي كل الحماس، كما يجب أن تحدد توقعاتك المستقبلية، بحيث تشعر بإحساس "انك قد حققت هدفك بالفعل" فهو الإحساس الحقيقي.

ولكن برغم الشعور بهذا الإحساس وبأنك "قد حققت هدفك" فمازال في استطاعتك أن تتراجع عن بعض الأشياء التي تحتاج إليها، ولسبب أو لأخر، فهي أشياء غير مريحة للغاية لما تعكسه من مخاوف وهلع من أشياء معينة، وهذا ما سنتناوله في الجزء الثاني من هذا الكتاب وهو أن تصبح في أفضل حال بكل ما لديك من قوة وكيف تزيل كل العوائق التي تقف أمام أهدافك، وما الذي تريد تحقيقه في حياتك.

الجزء الثاني

كيف تصبح في أفضل حال

بكل ما لديك من قوة

الفصل السابع

كيف يتعامل العقل مع تجاربك

كما اشرنا مسبقاً، يوجد جـزء واع في العقـل، يـتحكم في تفكـيرك المنطقـي السـائد وإدراكك الواع، وهذا الجزء الثاني أيضاً هو الذي يمكنك من خلاله أن تبدأ التفكير في أنه شئ رائع للغاية أن تقوم بعمل شئ ما.

إن الجزء الأخر هو اللاوعي، وهو جـزء مـدهش بكـل مـا في الكلمـة مـن معنـي، فأنت غير مسئول عن التفكير في عملية التنفس، أو التفكير في ضـخ الـدم إلي كـل شرايين جسمك أو ضربات قلبك، فكل ذلك يتم الاهـتمام بـه ورعايتـه كـل ثانيـة وكل يوم.

ومن المؤسف، وجود أشياء كثيرة أخـرى يقـوم بهـا اللاوعـي تلقائيـاً وأوتوماتيكيـاً بدون أن تفكر فيهـا حقيقـة- مثـل اسـتدعاء مخاوفـك وهلعـك المـرضي بطريقـة أوتوماتيكية وهي تخبرك بأنـك لا تسـتطيع فعـل شـئ مـا عـلي سـبيل المثـال، في موقف معين، وتعطيك هذا الإحساس بالخوف أو الانفعال السلبي.

إني اعتبر اللاوعي دائماً مثل شئ ما فوق خط البصر، كالسـماء + آلـة تسـمح لـك بالتوقف المؤقت وتسجيل وإعادة دورة التسجيل مثل التليفزيون.

إذن، لماذا اعتقد أن السماء + الآلة مثل اللاوعي؟ فالشخص في صـغره، إذا تعـرض لشئ ما مرتبط ببعض الانفعالات، فإن العقل يقوم بتخزين ما حـدث مثـل فـيلم سينمائي قصـير يمكـن تشـغيله في أي وقـت تشـعر أنـك في موقـف مماثـل. وهـو يعطيك نفس الانفعالات التي شعرت بها عند مرورك بالتجربة الأصلية.

إن كل فعل تقوم به يرتبط، في الواقع، بانفعال ما. فعـلي سـبيل المثـال، إذا وضـع شخص ما، أو فرد من أفـراد أسرة مـا، أو أيـاً كـان هـذا الشـخص، عنكبـوت عـلي جسمك لإرهابك عندما كنت صغيراً، فمن المرجح أنـه سـتنتابك فـيما بعـد نفـس المخاوف والانفعالات في كل مرة تري فيها عنكبوتاً.

إن عقلك يرغب في مساعدتك بقدر الإمكان كمرشد آلي. فهو يستطيع أن يتعـرف علي مشكلة ما ثم يضـعها عـلي جهـاز المرشـد الآلي، حتـى لا تسـتطيع مطلقـاً أن تشعر مرة أخري بالخوف من هذا الشئ. وهو أمر جيد في بعض النواحي، ولكـن ضار في نواحي أخري.. وبالتالي، ففي كل مرة يري فيها الشـخص عنكبوتـاً، يعتريـه الانفعال والخوف المرضي المرتبط بالحادثة الأصـلية والتـي تـم تخزينهـا في ذاكـرة المخ.

يبدو الأمر للمشاهد مثل الشعور الفوري بالهلع عند رؤيـة الشـخص لعنكبـوت.. ولكن هناك نافذة شديدة الصغر- جزء مـن ألـف مـن الثانيـة (المـلي ثانيـة) بـين الوقت الذي رأي فيه هذا العنكبوت وبين الشعور بالخوف. وخلال هـذه النافـذة الصغيرة من الزمن، يجري برنامجاً صغيراً، والذي نطلق عليـه الإسـتراتيجية، وهـي الطريقـة التـي يسـتجيب فيهـا الفـرد ثـم يـتصرف في موقـف معـين. هـذه هـي الإستراتيجية للتعامل مع العنكبوت, وبالتالي، يدور في الرأس فيلم قصير، لا يدركـه الجزء الواعي أو لا يدركه. قد يري الشخص عنكبوتاً يجري تجاهه، فيفر هارباً، أو يسمع شخصاً ما يصرخ أو يبدو عليه الخوف، وهذا يعطيه إستراتيجية خاصة عن كيفية التعامل مع العنكبوت، أي أن الأمر مجرد إعادة تدوير ما حدث مسبقاً.

عنـدما تبـدأ في النظـر إلي الأشـياء، فـإن هـذا المرشـد الآلي قـد يصـبح شـديد الفائـدة ومـن الأمثلـة الجيـدة عـلي ذلـك هـي قيـادة السـيارة فعنـدما تبـدأ في تعلـم القيـادة فكل شئ موجود في العقل الواعي. عندما بـدأت في تعلـم كيفيـة التغلـب عـلي الكثـير من المشكلات مثل المرايـا، جهـاز التعشـيق، ونقـل الحركـة، وعجلـة القيـادة - وعليـك استخدام كل هذه الأشياء المتعددة- جلست أتصبب عرقـاً وأنـا أفكـر في درس القيـادة الأول حيث شعرت في ذلك الوقت بأنني لـن أسـتطيع مطلقـاً النجـاح في الـدرس الثـاني والثالث، ثم في يوم ما خطـر ببـالي شـئ مـا وفجـأة وجـدت نـفسي وأنـا أقـود السـيارة وأذهب إلي المنزل وأنا أفكر: "هل لاحظت أضواء الإشارات المرورية، هل كانت حمـراء،

أنا لم انظر إلي المنحنيات، هل نظرت بالفعل"؟ فأنت تري هنا أن المرشد الآلي قد تولي القيادة وهو يقول: "لقد توليت الآن لعبة القيادة، ولذلك لا تقلق بشأنها، سوف تجد شيئاً أخر يجب أن تنتبه إليه في إدراكك الواعي، لأني أتولي القيادة في اللاوعي.

كيف تري العالم:

إن الشئ الآخر الذي يقوم به اللاوعي هو التحكم في منطقة الراحة عند ظهور ردود أفعالنا في العراك أو عند الهروب، كما يتحكم في معتقداتنا، وقيمنا، وعقائدنا المحدودة، وثقتنا في قدراتنا، إن قيمنا هي أشياء مثل الأمانة، النزاهة والاستقامة، الحب، التواصل، الأمن والأمان. وهو تتحكم أيضاً في إستراتيجيتنا. سنحاول أن نكتشف باختصار الاستراتيجيات وأيضاً الأفلام القصيرة أو البرامج التي تؤثر علي المرشد الآلي، مثل أمثلة العنكبوت والقيادة، ولا يجب أن ننسي بالطبع "خريطتنا عن العالم".

لدينا جميعاً "خريطة عن العالم" وهي تمثل ما يعنيه العالم لنا وكيف نري أنفسنا في هذا العالم، وهما أمران مختلفان اختلافاً بسيطاً. كما أن هناك أيضاً بعض الأمور مختلفة اختلافاً كبيراً عن أمورنا نحن. وهذا يفسر قدرة شخصان علي الذهاب إلي نفس الحدث لكل واحد منهما منظور مختلف تماماً. فعلي سبيل المثال، قد يذهب صديقان إلي نفس المهمة وينتهيان منها ولكن واحد منهما يقول "الم تر أن كل الأشخاص كانوا ودودين"، بينما يقول الأخر: "لا، إن جميع الأشخاص كانوا كريهين وتعساء إلي أقصي حد".

إن الذي يحدث دوماً في هذه الحياة هو أننا ندرك ذاتياً واقعنا، لأن هناك أشياء كثيرة تظهر من خلال لغة جسدنا يتم توليدها علي مستوي اللاوعي. فالشخص الخجول

يذهب إلي غرفة ويعتقد أنه لن يوجد شخص سيرغب في الحديث معه، الكل سينظرون إليه بازدراء، وسينزوى في ركن صغير. وهناك شخص أخر يفكر في أشياء أخري مثل: "حسناً أنهم لا يريدون أحداً يزعجهم، ومن الواضح أن هناك شئ ما يشغل بالهم، من الأفضل تركهم بمفردهم".

إذا دخل أشخاص آخرون، يتمتعون بالثقة بالنفس، فهم ينظرون عادة إلي أركان الغرفة ويتواصلون سريعاً مع الآخرين، حتى عن بعد، ويخلقون عالمهم الخاص. إذن فأنت تري، أن الأمر يعتمد علي طريقة تصرفك في بعض المواقف، وما الذي سيدور في خاطرك وسوف نستكشف ذلك فيما بعد، وخاصة عندما يرتبط الأمر بالاشتراك في أحداث مهمة، أو اجتماعات أو بعض المواقف الأخرى وكيف تفكر في ذلك وترتبه مسبقاً.

إن تأثير توقعاتك سينعكس كثيراً علي مجريات الأمور وكيفية مسارها. وهذا صحيح، لأن كل ما ستفعله سيكون له رد سريع من قبل الآخرين بعد ثوان قليلة من دخولك المكان. ليس من المطلوب منك أن تتفوه بكلمة واحدة، فهم يستجيبون من خلال هذا الجزء من المخ الموجود منذ الأزل والذي لا نعرف عنه شيئاً في حقيقة الأمر. ربما لاحظت ولو لوهلة عندما تقف في طابور بالسوبر ماركت أن هناك أشخاص آخرون وراءك ويعتريك إحساس غريب حياله. ولكنك لا تعرف بالتأكيد ما هو، ولكن مجرد شعور غريب تجاهه. وكل هذا جزء من أسلوب تواصل اللاوعي.

هذا يشبه قليلاً ما أشرت إليه من قبل، عندما تناولت بعض الأشياء التي تدور في أذهاننا. فقد تقول أشياء مثل:

أنا أتخبط بين عقلين فيما يجب أن أفعله. هذا أمر مريب، هل لدي عقلان؟ فهناك جزء مني يرغب في ذلك وجزء أخر لا يرغب". من المحتمل أنك تردد ذلك كثيرا، وأن اللغة التي تستخدمها تتولد بلاوعي.

من الطبيعي، عندما تتحدث وتدير حواراً أو تقول شيئاً ما، فإن الكلمات تنطلق من فمك بلا وعي اعتماداً علي الارتباط الانفعالي والعاطفي بالتجارب الأصلية. وعندما تتدفق الكلمات لا تفكر عن وعي في الكلمة التالية التي ستلفظها من فمك. إن الكلمات تتدفق فقط، إنها تخرج من الفم وجميعها مركبة أو مبنية بطريقة أوتوماتيكية.

قد تستطيع أن تكّون فكرة جيدة عن الأفكار والمعتقدات التي يقولها بعض الأشخاص، حتى انك نستطيع أن تحدد الأشياء التي لها تأثير أكبر عليهم سواء كانت صور تدور في خيالهم أو أشياء يهمسون بها لأنفسهم عندما يدور الكلام في أذهانهم أو عندما يتحدثون إليك، لأنهم سيتحدثون إليك باللغة أو الكلمات التي يستخدمونها.

إذن، فإن خريطتك عن العالم، أو الطريقة التي تري بها العالم، ومشاركتك فيه قد تكون مختلفة تماماً بالنسبة لأشخاص آخرين، وهذا هو السبب الذي يجعل تجربتك مختلفة. كما يتولد لديك أيضاً أحساس ما برأي الآخرين عنك كفرد في هذا العالم. إن كل شخص له خريطته الخاصة والمنفردة عن العالم.

الفصل الثامن

استراتيجيات

أو طريقة تفكيرنا حيال الأشياء

عند وقوع حدث ما، فأنت تشعر به من خلال حاسة أو أكثر من حواسك الخمس، سواء هذا الحدث يرتبط بحاسة البصر أو السمع أو الشم أو التذوق أو اللمس.. وهذا الإحساس ينطلق إلي عقلك. ثم يأتي بعد ذلك الإحساس الانفعالي الذي يجعلك تقرر معني هذا الحدث بالنسبة لك وكيف يكون رد فعلك حياله. لاحظ أنني قلت معني هذا الحدث بالنسبة لك ولم أقل ما هو معني هذا الحدث.

عادة أطلب من الجمهور، في كثير من الأحيان، في نهاية كل حوار أو عرض أن يطرح أسئلته حول كل ما قلته، وعادة ما تكون النتيجة سكوت تام. ثم أبدأ بعد ذلك في أن اشرح للجمهور أنني قد اقتنع بحقيقة عدم وجود أسئلة تستحق الطرح ولكن قد يعني هذا أن الجمهور لم يعجبه حديثي، وبالتالي، لا يرغب في الاشتراك معي ولا يستطيع الانتظار لمغادرة المكان. أو يمكن القول بأن هذا الصمت يعني أنني قدمت عرضاً جيداً في شرح الأشياء وغطيت جميع الجوانب ولم يجد أحد ضرورة لطرح أسئلة لا جواب لها عن كل ما ادرسه لهم. إن أي من هذه المعاني التي اخترتها لا تفصح كثيراً عن معتقداتي ولا توضح أيضاً كل ما أتحمله من مشاعر في بعض الأوقات وهل من المحتمل أن القي محاضرة مرة أخري أم لا.

فكر في هذا الموقف التالي- أنت تسير في اتجاه مكان عملك وتري عميلاً يتجه إليك، فتبتسم وتقول له أهلاً ولكنه يتجاهلك. هل تعتقد أنه لا يحبك أو يتظاهر بأنه لم يرك؟ أو أنك تفترض أنه لم يتعرف عليك أو يسمعك؟ ولكن قد يرجع الأمر في النهاية إلي أنه قد تلقي للتو أخباراً مزعجة أو أن عقله مشغول بشئ أخر.

هنا سنري كيف يمكننا إدارة خبراتنا اليومية، مثل وقوع حدث خارجي، أو رؤية عنكبوت أو التفكير في إجراء مكالمة عابرة، ثم نقوم بمعالجة المعلومات أو الحدث طبقاً لما يلي.

* معتقداتنا وقيمنا.

* خبراتنا حتى يومنا هذا

* افتراضاتنا حول المستقبل،

* خريطتنا عن العالم.

إن كل ذلك يخلق ما نطلق عليه تمثيلنا الخارجي، أي كيف نقدم الحدث الأصلي الموجود داخل عقولنا. أو نعيد تقديمه لأنفسنا.

يجب أن تتخيل أي شئ قبل القيام بأي عمل وهو أمر يحدث سريعاً بالطبع، ولا تستطيع أن تلحظه دائماً علي مستوى الوعي. فعلي سبيل المثال، إذا كنت تستطيع قيادة السيارة فإن الطريقة الوحيدة لمعرفة طريق العودة إلي سيارتك هو تصويرها في عقلك وهو أمر يجب أن تقوم به فأنت لا تعرف بالفعل أين هي.

إن الكثيرين لا يؤمنون بذلك. فالأمر يحتاج إلي تدريب كملاحظة نوع التطورات التي يخزنها عقلك والأشياء التي تدور في تفكيرك الانفعالي قبل أن ينتابك هذا الشعور بالانفعال الذي يحدد فعل ما إذا وجد لكي تقوم به. إن عرضك الداخلي يتحكم في أفكارك وكما عرفنا مسبقاً، فإن أفكارك هي التي تخلق حالتك الانفعالية، ونوعية أفعالك، والنتائج والمحصلات التي تصل إليها. إن هذه الأفكار عبارة عن عنقود من الأشياء الذى يطلق عليه "إستراتيجية الفكر".

إن الإستراتيجية عبارة عن عنقود من الأفكار المكونة من صور تتخيلها أو تعيد تذكرها، وأشياء قالها الآخرون، أو قلناها لأنفسنا، مشاعر تنتابنا أو نتذكرها، روائح نحسها أو نتذكرها أو حتى ذكريات نتذوقها. وبعض هذه الأمور يمكن أن ينبع من الإدراك الواعي لأنها تمر في العقل سريعاً. ولكن نحن نحتاج إلي إبطائها

حتى تبدأ في ملاحظة هذه الأشياء التي تدور في عقلك. إن الشيء الوحيد الذي أتمني أن تستخلصه من ذلك انه بمجرد أن يتفتح وعيك وإدراكك لكيفية نجاح ذلك وقد وجهت كل هذه الأدوات والأفكار تجاهك وسوف تبدأ في ملاحظة المزيد وخاصة عندما تعتريك انفعالات وأحاسيس سيئة خلال أحد المواقف.

في المرة التالية التي ستراقب نفسك فيها وقد غمرك إحساس بالسلبية اسأل نفسك ما الذي كان يدور في خاطرك ومن الذي جعلك تشعر بهذا كلما كررت ذلك وكلما تمرست كلما زادت قدرتك في تسهيل سير الأمور. وهنا تستطيع أن تبدأ في إدراك الصور التي تلتقطها والأشياء التي ترددها بداخلك وتستطيع أن تبدأ في إبطائها وإدراك ما يجري بعقلك. وقد تكون إحدي هذه الصور مجرد ذكري لأحد المدرسين وهو يقول: لن تستطيع تحقيق الكثير في حياتك"، وأشياء مماثلة. ومن المعروف أن الوالدين أو المدرسين قد غرسوا بدون معرفة أو وعي بعض الأشياء داخل عقلك.

وفي الواقع إن أحد الاختراعات الأكثر حداثة، يظهر بكل وضوح عندما يفيق المرضي بعد إجراء عملية ما، وبعد فقدانهم الوعي تحت تأثير التخدير، فإنهم يستطيعون نقل كل كلمة قالها الجراح أثناء إجرائه العملية. فعندما يقول الجراح شئ ما مثل "لا أعتقد أنه سيصمد لأكثر من ستة أشهر، لقد فعلنا كل ما بوسعنا".

ففي هذه اللحظة تنغرس هذه الكلمات في العقل الباطن للمريض، ويحدد ما الذي سيحدث فيما بعد. ولذلك يجب أن تكون شديد الحرص في لغتك وكلماتك وما تقوله لنفسك وللآخرين.

إن ما يحدث، إذن، أننا نخلق صوراً وأفلاماً في رؤوسنا عندما نتخيل أو نفكر في شئ ما. فإذا فكرنا في شئ ما سنقوم بأدائه أو نتذكر بعض الكلمات التي تفوه بها شخص

أخر، أو نتذكر رائحة ما أو مذاق ما فإن واحداً أو أكثر من هذه الأحاسيس يمكن أن يسود، وبالتالي نطلق علي هذه المجموعة من العروض الداخلية إستراتيجيتيك. إن أحد الأمور المعروفة حول تأثير الروائح في إشعال العواطف والانفعالات قد تبدو واضحة عند ذهاب الخريجين الكبار إلي مبني مدرسي حيث يمتلكهم هذا الإحساس الذي يماثل كثيراً إحساسهم عندما كانوا طلبه في مدارسهم. وعادة ما تكون رائحة دهان الأرضيات هي التي تثير الكثير من الأشخاص برغم عدم إدراكهم لذلك. إن حاسة الشم، من بين كل الحواس تذهب مباشرة إلي الجزء الانفعالي والعاطفي من المخ مما يولد هذه المشاعر. إنها أسرع الحواس في توليد العاطفة والأحاسيس لأنها لا تمر بأي مرشحات أخري. إن أي شئ أخر يمر من خلال مرشحات للمعتقدات وآليات أخرى قبل ظهور هذه الانفعالات الناتجة، ولكن هذا لا يحدث مطلقاً بالنسبة لحاسة الشم.

والآن فإن واحداً أو أكثر من هذه العروض الداخلية سوف يبزغ ويتبع سلسلة متعاقبة، وقد يتوالي في حالة الخوف المرضى من رؤية العنكبوت.

رؤية العنكبوت : (حدث خارجي)

إن إستراتجيتهم إذن قد تكون:

خلق صورة من العقل أو استعادة صورة لعنكبوت مغطي بالشعر يجري تجاهه.

ثم بعد ذلك:

سماعهم وهم يهمهمون: ياربي، إنه عنكبوت.

ثم بعد ذلك:

الشعور بإحساس مرعب

ثم بعد ذلك:

رعب شديد والخروج من الغرفة صارخاً !

هذه هي الإستراتيجية:

والآن، إن إستراتيجية شخص آخر في التعامل مع نفس الحالة الخارجية قد تكون مختلفة تماماً، فقد تكون كالآتي:

رؤية عنكبوت (حدث خارجي)

ثم بعد ذلك:

يقولون لأنفسهم "أنظر، أنه عنكبوت، من الأفضل ألا أدوس عليه".

ثم بعد ذلك:

التقط العنكبوت وضعه في إناء زجاجي وفي مكان أمن خارج الغرفة.

قد يبدو ذلك غريباً لبعض الأشخاص الذين يعانون من رهاب العنكبوت، ولكنه إستراتيجية للعديد من الناس إلي حد ما. فهي نتائج مختلفة تماماً ولكن لنفس الحدث اعتماداً علي كيفية تفكير كل من يهمه الأمر حول هذا الآمر أو إستراتيجيتيهم عند التعامل مع العنكبوت.

إن إستراتيجيتيك في مضمون مفترض هي كيف تعمل ما يجب أن تعمله.

يمكنك الجلوس وتحليل إستراتيجيتيك مثل، لماذا لا ترغب في الانفعال بشخص ما. وقد يرجع ذلك إلي انك تعتقد أنك قد تعوقه، أو أنه لا يرغب في معرفة أي

شخص عنك، وقد تعتقد أنك قد تكون مزعجاً في بعض الأحيان، وربما تتصور الشخص الآخر علي الطرف الثاني من الهاتف وهو يقول: "أنه حقاً مزعج" ولكن مهما كانت طبيعة إستراتيجيتك، فإن السبب في إنك رفضت إجراء المكالمة هو طريقة التفكير. فأنت تخلق صورة ما، وتقول شئ ما، ثم تخلق صورة أخري ثم تتتابك هذه المشاعر، وهو ما نطلق عليه "تركيبة إستراتيجيتيك" وهو سلسلتك المتعاقبة. إن هذا الترتيب من المشاعر والصور، والأصوات الخ، هو مجرد مثال، فنحن جميعاً مختلفون ونقوم بوضع ترتيب معين لهذه العناصر وأن العناصر المتضمنة تقوم علي أساس أسلوبنا كأفراد في معالجة المعلومات، ويمكن أن تختلف وتتنوع من موقف لأخر.

إن هذا المثال في المضمون الخاص بإجراء مكالمة هاتفية، ولكن لا يشبه التسلسل المتعاقب لمخاوف أخري قد تعاني منها مثل الخوف من تقديم العروض أو الخوف من أي شئ أخر. قد تختلف الاستراتيجيات وقد تختلف طرق التركيب، ولذلك فمن سوء الحظ، إنك لا تفهم هذه التركيبة والإجابة علي كل شئ ولكن ما تحصل عليه بالفعل هو إستراتيجيتك في مضمون افتراضي أو منحي في حياتك والتي تخبرك كيف تفعل ما تفعله. كما أن لديك بالطبع، استراتيجيات تفويضية، تساعدك حقاً في تقديم أفضل ما لديك من قدرات حالية ممكن أن تستخدمها في العديد من المواقف. لاحظ أنني قلت قدراتك الحالية- وهذا يعني أنك تستطيع تنمية وتطوير قدراتك في المستقبل. وإذا كنت قد قلت فقط أفضل قدراتك فهذا قد يوحي لك بأنك لن تستطيع مطلقاً أن تتحسن أو تتغير، وهذا يؤكد مدي أهمية اللغة والكلمات التي نستخدمها. فهي تفرض الانطباعات علي عقولنا التي تخلق مشاعرنا وتختزن كخبرات تؤثر فينا في مناسبات أخرى.

أن مدي الفعالية في القيام بأي شئ يعتمد علي الإستراتيجية التي تتبعها قبل لحظات فقط مما نفعله، حتى إذا تدخلت في إستراتيجية شخص أخر فهذا يعني أنك قد تستطيع أن تضعه في مأزق.

إن البهلوان الذي كان يسير علي الحبل المشدود ولم يستخدم الشبكة مطلقاً ذاعت أخباره في جميع النشرات الإخبارية منذ عدة أعوام. وعلي مدي السنين الطويلة التي مارس فيها هذه اللعبة لم يسقط ولو مرة واحدة ثم ذهب إلي مكان أخر طالب فيه الناس، من أجل الصحة والأمان بضرورة وجود شبكة، ولكن سقط لأول مرة لوجود الشبكة. وعلي الأرجح، فهو كان يري نفسه في السابق وهو ينزلق إلي الطرف الأخر من الحبل، ولكن موضوع وجود شبكة ورؤيته لها دفعه إلي التفكير في السقوط وتخيل كيف يمكن أن يكون عليه الأمر إذا سقط.

أذن، فإن إستراتيجيتك في مضمون افتراضي تتمثل في كيفية أن تقوم بما تفعله الآن.

فيما يلي إستراتيجيتان يجب إتباعهما يومياً وأحب أن أتحدث عن مساعدة الآخرين في فهم وملاحظة استراتيجياتهم تماماً.

ذكر ريتشارد باندلر Richard Bundler أولي هذه الاستراتيجيات في جلسة تدريب حضرتها منذ عدة سنوات عند محاولتي فهم كيف استطعت تحقيق النجاح الذي وصلت إليه.

في احد المطاعم، كان لدي كل فرد منا إستراتيجية لأن يقرر ما يريده من قائمة الطعام.. إن الأمر أكثر تعقيداً عند الخروج مع مجموعة من الأصدقاء لأننا نجلس جميعاً حول المائدة، وكل واحد منا لديه قائمة طعام، وبناء علي إستراتيجية كل فرد، نقرر ما نريد أن نتناوله.

إن إستراتيجية زوجتي هي مراجعة قائمة الحلويات أولاً ثم تبدأ بعد ذلك في مراجعة قائمة أطباق الطعام الأساسية.

وعندما تبدأ بقائمة الحلوى، فقد تراجعها بأسلوب التسلسل أو تفحصها بتمعن بحثاً عن شئ قد يكون ناقصاً أو قد تقرأ السطر الأول فقط من كل صنف في القائمة، مثل جاتوه الشيكولاته، وقد ترسم صورة لذلك في عقلها وهي تتخيل ما قد يصبح عليه الحال بعد ذلك ثم تفكر:

"نعم سأستمر بعد ذلك في استكمال ما قمت به"

إن الجميع لديه إستراتيجية، وطريقة معينة في تناول الطعام ، فقد يبدأ الآخرون في اختيار الطبق الأول ثم يختارون بعد ذلك الطبق الأساسي. إنه أمر شديد التعقيد في الوصول إلي هذا القرار لأنه يجب أن تفحص كل هذه الخطوات لأن هناك بعض الأشخاص، مثلي علي سبيل المثال، يبدءون بالطبق الأساسي ويراجعون أولاً القائمة ويرفضون كل الأطباق التي تحتوى علي أسماك ثم يرفضون كل الوجبات التي قد تبدو في شكل أحد الحيوانات. وبعد أن أبدأ في البحث بين الاحتمالات الأخرى مثل شرائح اللحم، سوف أتخيل صورة لشريحة من اللحم ثم أفكر في الشكل الذي يمكن أن تبدو عليه، وما هو مذاقها، فأنا أفعل ذلك ثم استمر حتى أصل إلي قرار ما.

إن ما يحدث هو أن اللحظة تحين وخاصة إذا كنت الأول، ثم تقول أنا أعرف ما سأتناوله ثم تلتفت للشخص الذي يليك وتقول ما هي الأطباق التي ستتناولها؟

فيرد عليك "أنا سأتناول السمك"

فتقول: أنا كنت سأتناول السمك أيضاً. ثم عليك أن تبدأ من الأول مرة أخرى لأنك لا تريد أن تفوت فرصة تناول السمك وقد تناوله الآخرين، ويبدو أنه طيب المذاق، ولكن إذا بدأت في التغيير، فما عليك إلا أن تعيد تقييم كل شئ مرة أخري

وليس فقط الأطباق الرئيسية ولكن من المحتمل التفكير في المقبلات وأطباق الحلوى لأنهم قد لا يقبلون تناول الأطباق الأساسية الجديدة.

ولهذا السبب قلت أن هذا الأمر شديد التعقيد، ففي مرة تالية، أنت جالس متفحصاً قائمة الطعام لتقرر ما هو الطعام الذي ستتناوله، وكل ما تقوله لنفسك:

"كيف يمكنني أن أقرر"؟ هل تقوم بتصوير الأشياء؟ هل هناك شئ ما يخطر ببالك؟ هل تتخيل مذاق كل صنف من هذه الأكلات؟

والآن وبعد أن أشرت إلي ذلك، ستصبح أكثر إدراكا للأشياء التي تحدث بأسلوب طبيعي كمرشدك الآلي والتي تخرج تلقائياً من إدراكك الواعي بسرعة كبيرة حتى انك لا تستطيع أن تدرك أنك تقوم بهذا الفعل معظم الوقت.

إن هذا الأمر يشبه الشخص الذي يعاني من الرهاب المرضي من العنكبوت، فكلما رأي العنكبوت أصابه نوبة من الهلع. فهو لا يفكر في الإستراتيجية الصغيرة التي تجري داخل رأسه والتي تخلق مشاعر الخوف علي مستوي اللاوعي.

نحن نندفع في حياتنا، هنا وهناك وفي كل مكان ونري الناس وهم يرددون قائلين "يجب أن تبطئ خطاك" ولكنك لا تفعل ذلك، بل يجب أن تهدأ قليلاً. هذا هو ما يجب أن تفعله لأنه في حالة هدوءك فإن آلية عقلك الباطن تبدأ في الحركة. وعندما تمتلكك الانفعالات، وتبدأ في توليد الشعور بالهلع، والقلق أو الخوف ولكن المخ يرغب في حمايتك والحفاظ علي قوته من أجل بقاءك علي قيد الحياة في المواقف المعلقة الذي يعتقد انك علي وشك مواجهتها.

عندما لا تشعر بالهدوء، فإنك تقتطع بذلك من قدراتك. ولا تستطيع أن تفكر تفكيراً سليماً ولا أن تري ما يمكنك أن تفعله مستقبلاً. إن كل هذه الإشارات توضح لك أنك دفعت بنفسك داخل حلقة من التشويش وكل ما تحتاج إليه هو التحلي

بالهدوء فلن تستطيع أن تنمي إمكاناتك إلي أقصي حد إلا إذا تحليت بالهدوء ورباطة الجأش وبالتالي تطوير مهاراتك ومعرفتك بكيفية التعامل مع الأشياء. فالأمر يشبه عدم تذكرك لاسم شخص ما.. ومهما وصل حد الإحباط الذي ستشعر به فإنك لن تحصل علي الجواب الصحيح إلا إذا هدأت وبدأت في التفكير في شئ آخر- فعندما تهدأ ستجد كل الحلول في متناولك.

وبالتالي يجب العودة إلي الاستراتيجيات... السير أو المشي هو أمر كلاسيكي نمطي. فعندما تسير في شارع مزدحم تجد بعض الناس لديهم إستراتيجية جيدة في طريقة السير. وعندما تنظر إليهم، فإنهم يسيرون في خط مستقيم ويتفرقون كما يتفرق فرعي البحر الأحمر. وكل شخص يحاول الابتعاد عن طريقهم وهم يطوفون في الشوارع. فهم يسيرون فقط. بينما تجد آخرون يندفعون تجاه الآخرين. وعادة ما تجدهم يقولون "تفضل أنت، لا يجب أن تتفضل أنت" وينتهي بهم الأمر بالسير في نفس الاتجاه برغم محاولتهم تفادي بعضهم البعض. إن ما يحدث إذن هو أن كلاً الجانبين لديهما نفس الإستراتيجية، عند مواجهة شخص ما من الجانب الأخر فهم يتحركون تجاه الجانب الأخر. وقد يحدث ذلك عدة مرات وينتهي الأمر إلي نوع من الرفض لأن الجانبين يستمران في إدارة وإعادة إدارة نفس الإستراتيجية للتحرك جانباً.

ودائماً يوجد شخص واحد يندفع ويصطدم بالآخرين لأنه يطبق إستراتيجية خاطئة.

وهم عادة ما يسيرون إلي الأمام وهم يقولون شئ ما لأنفسهم ويدور في خاطرهم مثل: "يجب ألا اصطدم بالناس" أو قد يقولون أيضاً: هناك عدد كبير من الناس. يجب أن أتجنب الاصطدام بالآخرين: ولكن التركيز عادة ما يكون علي الناس، ومثل البهلوان

الذي يسير علي الحبل المشدود والذي سقط من فوق الحبل، فمهما بذلت من جهد سوف تنجذب تجاه الناس أثناء سيرك، طالما كان تفكيرك ينصب علي "تجنب الآخرين".

إن الأشخاص الذين يسيرون في أماكن مزدحمة ويجوبون الشوارع لديهم إستراتيجية تجعلهم يركزون علي الثغرات والمسافات حول الناس بدلاً من التركيز علي الأشخاص أنفسهم وعندما يركزون علي الثغرات مهما كان صغرها ويتجهون مباشرة إليها، فإن الأشخاص القادمين من الاتجاه الآخر يتحركون قليلاً في معظم الأوقات حتى يتيحوا لهم فرصة المرور خلال هذه الثغرة.

يجب أن تتذكر، في حياتك اليومية، ضرورة عدم التفكير في الأشياء التي لا ترغب فيها بل يجب أن تفكر في شكل الأشياء التي تريدها أو التي تبحث عنها.

إذا فكرت فيما لا ترغب فيه، فمن المرجح أنك ستنجذب إلى كل شئ لا تريده. وإذا قلت لشخص ما "لا تخف" سيبدأ في التفكير في مشاعر الخوف! ومن الأفضل أن تطلب منهم الالتزام بالهدوء، وما عليك إلا أن تفكر في النتائج.

تطوير إستراتيجية جديدة:

هناك بحث يشير إلي أنه في حالة تطوير عادة ما يجب أن تقوم بعمل شئ ما لمدة تزيد عن 28 إلي 32 يوماً متتالية، وبعدها تستطيع أن تزرع داخلك عادة جديدة. إذا كنت تتعلم مهارة جديدة أو تقوم بعمل شئ مختلف مثل ممارسة رياضة التنس، علي سبيل المثال، فيجب أن تمارس هذه الرياضة لما يقرب من خمسين مرة في المتوسط حتى تكتسب مستوي معقول من الكفاءة وبالتالي اللعب علي مستوي جيد.

إن المحاولات التي تستطيع أن يتحملها الكبار لا تزيد عن عشرة محاولات إن لم يكن أقل، عند القيام بعمل جديد، وهذا يمثل الجزء الأكبر من المشكلة. فنحن ككبار في السن لا نستخدم إستراتيجية أطفال عند الاهتمام بالنتائج التي نحققها، وتنظيم أساليبنا، والتأكد من أن ذلك سيحسن من نتائجنا أو يجعلها أسوأ، وبالتالي ننظم أمورنا طبقاً لذلك، وذلك بالاستمرار في المواجهة والتعديل ثم المراجعة والتعديل حتى نصل إلي ما نبتغيه. هذا ما فعله اديسون عند اكتشافه المصباح الكهربائيين فقد جرب ما يقرب من 10.000 محاولة، أو ما يشبه ذلك، قبل أن ينجح في تشغيل المصباح الكهربائي، وأصبح الناس يقولون له: الم يزعجك فشلك 10.000مرة حتى نجاحك في المرة الأخيرة في تشغيل المصباح الكهربائي؟

كان رد أديسون علي ذلك أنا لم أفشل 10.000 مرة، بل اكتشفت 10.000طريقة تجعل المصباح الكهربائي يفشل في العمل، حتى وصلت إلي النجاح في نهاية الأمر. ففي كل مرة أصبح فيها أكثر قرباً، كان إيمانه أقوي بأنه قد أصبح أكثر قرباً.. وبالطبع ظهرت ثقة أديسون هذه بأشكال متنوعة خلال هذه السنوات لما يقرب من ألف مرة، وخمسة آلاف مرة، وعشرة آلاف مرة، ولكن حقيقة الأمر تكمن في أن المبدأ نفسه هو احد الجوانب الأساسية للنجاح والتعلم.

فيما يلي تدريب صغير، يمكن أن تقوم به في عقلك، انه تدريب سهل للغاية:

ما هو لون باب شقتك؟

إذا فكرت فيما هو لون باب شقتك، فإن الطريقة الوحيدة التي تستطيع أن تجيب بها علي هذا السؤال هو التقاط صورة له في عقلك. والآن إذا اعتقدت أنك لم تلتقط

صورة له فهذا يرجع فقط إلي أن الصورة تدور بسرعة كبيرة وأنت لم تدرك ذلك بعد.

وبالتالي فهناك سؤال جيد يساعدك علي أن تبطئ من سرعة دوران الصورة حتى يمكن أن تلاحظها وهو:

كيف يتم فتح الباب، هل يفتح تجاه الشمال أم اليمين؟

وللجواب علي هذا السؤال يجب أن تحتفظ بصورة في عقلك لهذا الباب لمدة أطول حتى تستطيع الإجابة ويكون لديك فرصة اكبر لرؤيته أو تصوره.

هناك بعض الأشخاص لديهم قدرة هائلة علي التصور والتخيل. وكل ما سيفعلونه هو استخدام أيديهم لمعرفة إلي أي من الجانبين يفتح الباب عن طريق تخيل أنهم يفتحون الباب بالفعل. أن أتذكر دائما هذا المثال الخاص بأي جاني يفتح بالباب.. ففي أحدي المرات كنت أتحدث بكل طلاقة في احد المؤتمرات وسألت المشتركين التفكير في أبوابهم وهل يتم فتحها تجاه اليمين أو الشمال، حتى يمكنهم رؤية صورة للباب في أذهانهم. وارتفعت يد أحد الحاضرين وسألته عما يريد فرد قائلاً: هل تعني بناحية فتح الباب، إذا كنت داخل المنزل أم خارجه؟ أحياناً لا تستطيع أن تتنبأ بما سيلقيه الناس في وجهك. وبالطبع، كان الأمر ثانوياً والجواب غير مهم علي الإطلاق. ولكن الأمر هو أن ملاحظة طريقة المعالجة أو الصور التي تراود خاطرك كانت هي الجانب المهم.

إن هذه الصور تتراكم في عقولنا ولكن الحصول علي منظور خاص وترتيب الصور التي تعكس عقولنا مقدما حتى يمكننا أن نحسن بالمكان الذي يمكن ان تكون فيه هذه الصور.

فالأمر يماثل ما قد يقوله شخص ما حول ذهابه مع أصدقائه في أجازة وامضوا وقتا رائعا ثم أشاروا بأيديهم لتوضيح حجم الوجبة إن ما يفعلونه في هذه النقطة هو إخبارك بأنهم صوراً هذا الطعام مع ارتباط جيد في هذه اللحظة مع هذا الحيز وهو ما نطلق عليه "المرسي الحيزي" لقد خلقوا مرسي حيزي لشيء ما بالعقل أحبوا بالفعل أو شعروا بارتياح تجاهه.

نحن جميعا نخزن صورنا وتخيلاتنا في حيز منظورنا.

إذا كان علي أن اطلب منك التفكير في أشخاص تحبهم وتتصورهم ثم التفكير في أشخاص لا تحبهم ثم تقوم بتصويرهم ستجد بعض الاختلاف في طريقة تركيب الصور.

إن عقلك لا يعرف حقا إذا كنت تحب هذه الصور أم لا اعتماداً علي المحتوي فقط ولكن الطريقة لمعرفة ذلك هي أسلوب تخزينه للصور. والذي يعتمد بالتالي علي الأحاسيس والانفعالات التي شعرت بها عند تخزين الصورة. إن هذا الأمر يكون بعيداً إلي حد ما عن مجال هذا الكتاب ولكن هناك بعض الناس قد يضعون من يحبونهم علي شمالهم والذين يكرهونهم علي يمينهم وقد يكونوا في نفس المركز ولكن واحد منهم قد يكون له لون محدد وآخر قد يكون ابيض أو اسود أو أجعد أو قاس أو ذكر.

وقد يبدو ذلك غريباً للناس في هذه اللحظة ولكن إذا بدأت في تعقب صورك ولاحظت ما تبدو عليه الأشياء فسوف تلاحظ تركيبهم ومواقعهم المختلفة. فهذه هي الطريقة التي يتقبلها العقل.

استراتيجيات تفويضك:

ما هي إستراتيجيتك الحالية في احدي مجالات حياتك التي تود أن تكون أفضل أو أكثر فاعلية؟

ما رأيك في ذلك؟ ما نوع الأفكار التي تـراودك؟ مـا هـي الصـورة التـي تـراءت في مخيلتك؟ ما الذي تقوله لنفسـك؟ هـل تتخيـل أشخاصـاً آخـرين يقولـون أشـياء أخري؟ هل تتذكر قولا ما تفوه به شخص أخر؟

مهما كان نوع تفكيرك فهذه هي إستراتيجيتك وان هذه الإستراتيجية الحالية تولد إحساسا بداخلك، إحساسا إما أن يدفعك تجاه هدفك أو يبعدك عنه تماما أو كـما يحدث عادة أن يقف في منتصفها بين نقطتين إذا كانـت إسـتراتيجيتك الحاليـة في موقف ما لا تقدم الدعم المطلوب لـك فأنـت إذن في حاجـة إلي تغييرهـا لتصـبح أكثر فاعلية والتي يمكـن أن تولـد مشـاعر وانفعـالات داعمـة تـدفعك إلي القيـام بأفعال أفضل والحصول علي نتائج أكثر فاعلية.

ما عليك إلا أن تفكـر إذا كـان هنـاك شيء مـا لا يسـتطيع أن يحقـق لـك النتـائج النهائية التي تتمناها فكيف سيكون تفكيرك حيالها؟ ومـا هـي إسـتراتيجيتك؟هل إستراتيجيتك الحالية تدعمك أو تدفعك إلي الوراء؟ هناك مفاتيح تـفسر كـل شـئ تقوله إذا كنت تريد أن تحقـق كـل مـا صـورته في عقلـك، أو مـا ترغـب في قولـه لنفسك.

أنصت للكلمات التـي تسـتخدمها لأن اللغـة التـي تسـتخدمها عـادة تفصـح عـن تجربتك الداخلية ولذلك إذا قلت شيئاً ما مثل؛ "أنا لا أتصور أنني استطيع القيـام بذلك" فهذا يعنى إما انك تلتقط صوراً لا تؤمن بها أو صورة لفشلك أنت. فاللغة تقدم لك العناصر التي من المرجح أنها ذات تـأثير كبـير عليـك في هـذه اللحظـة. والناس عادة يقولون إن هذا الأمـر يبـدو في إمكـاني تحقيقـه. وهـذا يـوحي بـان الجزء السـمعي لإسـتراتيجيتهم إمـا أنهـم كـانوا يتحـدثون مـع أنفسـهم أو أنهـم يتذكرون أشياء قالها آخرون وهو الجزء الأكثر تأثيراً في هذه اللحظة أثناء حديثهم أو أثناء تفكيرهم.

الفصل التاسع

التخيل من أجل تحقيق النجاح

إن طريقة تصورك أو تخيلك لأي شئ مـا تؤديـه في حياتـك يلعـب دوراً هـائلاً في مدي نجاح تجربتك.

أنا متأكد انك قد حضرت مرة اجتماعً أو حدث هام حيث أثـرت نتيجتـه مبـاشرة في نجاحك. إن طريقة تخيلك مسبقاً لهذه الأحداث لن تحدد فقط كيف تـتصرف أو تفعل أو تقرر بل أيضا كيف سيتفاعل الآخرون في هذه البيئة.

تخيل انك تواجه موقفاً ما كنت تفكر فيه مسبقاً شئ ما مثـل "أنهـم سـيعتقدون أنني هذا الشخص البغيض بمجرد أن اظهر الكتالوجات ومن الأرجح أنهم يرغبون في الحصول علي أشياء أخري، ولا يهتمون بالاستماع لما يجب أن أقوله".

وعندما تذهب إلي هناك سيفتحون لك الباب. فليس من المهـم كيـف تحـاول أن تتظاهر بالحماس فهناك شئ ما يبدو غير سليم مـما يـؤدي إلي صـعوبة التواصـل مع الآخرين فهناك شئ ما في الشعور الباطني واللاوعي سيؤدي إلي عدم تفاعلهم معك ويمكننا أن نري عند كل شخص الكثير من المشاعر النابعة من اللاوعي.

تخيل انك تفكر مسبقاً في شيء مثل "سوف ادخل هذا المكان، لا استطيع الانتظار حتى اعرض عليهم هذه المنتجات سوف يعجبون كثيراً بهذه المنتجات".

سوف ترسم صورة لكل شخص ينظر إلي الكتالوج وينظر إلي المنتجات ثم يقدم طلبات الشراء وعندما تدخل بعد ذلك سوف يكون لديك إحساس أصيل بالحماس وهو اقـوي الانفعالات المعدية. لأنك إذا أردت أن يتحمس الآخرون لـلشراء يجـب أن تشـعر أنـت أولاً بالحماس. إذا أردت أن يشعر الآخرون بالسعادة فلن يتم ذلك مطلقاً وأنـت تبـدو حزيناً ولا تتوقع علي الإطلاق أن في استطاعتك وأنـت في هـذه الحالـة أن تسـعد أي شخص آخر. إذا أردت أن يشعر الآخرون بالحماس والتشـويق لمـا تقولـه فيجـب أن تكـون لـديك الرغبـة والحـماس أيضـاً. قابلـت العديـد مـن الأشـخاص النـاجحين في

مجال البيع وقد اخبرني احدهم ما يلي: أنا سيء للغاية في أسلوب البيع ولكني أعشق هذه المنتجات (أنا لا اعرف أنني قلت ذلك مسبقاً في أول الكتاب ولكن هناك أشياء تستحق التكرار).

إن شعورك بالحماس ينتشر في المكان ويجعل الآخرين يفكرون: "من الأفضل أن القي نظرة علي هذه المنتجات". إن هذا الأسلوب سينجح مع كل شخصى ولكن إذا دخلت عليهم وقد بدأ عليك الفتور وعدم الحماس فلن تستطيع بالتالي ان تتواصل مع أي شخص أخر موجود في هذا المكان.

إذا كان الموقف يقتصر علي مواجهتك لشخص واحد فالأمر قد لا يكون سيئاً للغاية فقد تستطيع إعادة التواصل معه مرة أخري. إذا كان الانطباع الأول سيئاً فيمكنك تغيير الحديث والتحدث عن بعض المصالح المشتركة مستخدماً أسلوب التحدث باللغة الشعبية ولكنك لا تستطيع أن تقوم بذلك في وجود ثماني أو تسع أشخاص في الغرفة فحتى في لقاءاتك المنفردة مع شخص واحد فليس هناك بديل عن ضرورة الدخول إليه بحماس مما ينعكس عليه ويعطيه هو أيضاً إحساساً بالحماس. هذا بالضرورة يجب أن يكون قصدك وهدفك الأساسي.

يجب أن تدخل المكان يتملكك الحماس الشديد مع توقع نتائج باهرة! إنه أمر في غاية الأهمية لان توقعاتك تعتمد اعتماداً كلياً علي إيمانك بما تقدمه. إذا لم يكن في استطاعتك الذهاب إلي مكان ما لعرض منتجك وأنت تشعر بالحماس فيجب أن تسأل نفسك ولما لا؟ ما الذي يخالجك تجاه هذا الموقف؟ ابحث عن أسباب عدم إحساسك بالحماس وحاول جاهداً التخلص منه أو عمل أي شيء حياله.

إن احد الأفعال التي نقوم بها للأسف نحن البشر هو التفكير في احد أهدافنا وما الذي نريد الوصول إليه والأمل في تحقيق النجاح علي المدى الطويل ولكننا دائماً ما نفكر في الفشل يومياً علي المدى القصير. هذا هو التناقض بعينه وأن فكرة المدى الطويل هي في آخر الأمر تراكم لكل نتائج المدى القصير. إذن هذا يعني أن آمالك هي نتاج أحلامك وأمانيك بينما توقعاتك تتبع من إيمانك ومعتقداتك ولكن للأسف فان إيمانك ومعتقداتك اقوي في معظم الأحوال. ولذلك إذا كنت تتوقع أن الآخرين لن يرحبون كثيراً بك سيكون رد الفعل عدم ترحيبهم بك ولكن إذا توقعت منهم مشاعر الود والصداقة ففي الغالب أن ذلك سيتحقق عند التواصل معهم إذا فكرت في ذلك. وعندما تدخل لمقابلة مجموعة من الأشخاص وفي داخلك شعور بأنهم لن يستقبلوك بالود والترحاب سوف تتصرف بأسلوب مختلف تماما ومناقضاً لإحساسك إذا كنت تتوقع منهم الود والترحاب وهو الإحساس الذي سيحقق تلقائياً وذاتيا كل ما كنت تفكر منه.

بالطبع هذا لا يعني انك ستستطيع أن تحول أشخاص شديدي التعاسة إلي أشخاص تملؤهم السعادة من الانطباع الأول ولكن يجب أن تعزز هذا الانطباع بطريقة أو بآخري وسوف تجد فرصاً كافية لمساعدتك في الوصول إلي النتائج التي تتوق إليها.

من المؤسف حقاً، أن معظمنا إذا كنا صادقين مع أنفسنا فإن أول عقبة أمام نجاحنا هي نحن أنفسنا ففي معظم الوقت يبدو الأمر وكأنك تريد الخروج عن طريقك حتى تستطيع التقدم تجاه النجاح.

إن الأمر كان سهلاً عند تقديم منتجاتنا لثماني أشخاص أو أكثر في احد التدريبات ولكن فكرة التحدث إلي جمهور عام أو مجموعة كبيرة من الناس، كانت فكرة مستحيلة. ولم استطع القيام بذلك إلا بعد أن حطمت استراتيجياتي وطبقت ما أتحدث عليه الآن هنا وهو أننى غيرت طريقة تفكيري عن الأشياء من حولي. والآن أنا أقف علي المنصة وأتحدث في كل مكان طوال الوقت، ولا أشعر مطلقاً بالتوتر لأني غيرت تفكيري. إن الجانب الأساسي في هذا الأمر هو أنني كنت أتوقع الفشل وأفكر إن التحدث أمام الملأ سيؤدي إلي سقوط ذريع ولكن بمجرد أنني فكرت أن هذه التجربة ستنجح استطعت مع مرور الوقت أن أتحسن وانجح.

إن كيفية تخيل الأشياء مسبقاً أمر شديد الأهمية والحيوية لتوقعاتك المستقبلية لان ذلك يرتبط أيضاً بالإحساس الذي ناقشناه مسبقا. لقد حققت ذلك بالفعل وكلها مشاعر وانفعالات متشابهة ومتماثلة.

إن احد الأسس الداعمة لطريقة عملنا هو ان كل مورد من الموارد سواء كان ذلك الثقة أو الخوف أو مهما كان الأمر. فكلها موجودة داخلنا جميعاً ولكننا لا نستخدمها في الأماكن الصحيحة فلدينا استراتيجيات ضعيفة متزعزعة، فإما تعترينا انفعالات خاطئة حيال شيء ما أو أن الإستراتيجية التي نستخدمها قد عفي عليها الزمان.

فيما يلي تمرين صغير وسريع:

فكر في احدي استراتيجياتك. ابدأ بشئ بسيط أي شيء إما أن تكون كارهاً له بشدة أو انك تماطل في فعله.

أولاً سأقدم لك مثالاً وهو احدي استراتيجياتي وهي غسل السيارة.

سأقوم بغسل السيارة وابدأ في أن أتخيل في راسي حقيقـة ضرورة أن ابـدأ في فـرز وترتيب كل الفوضى الموجودة في السقيفة التي أضع تحتها السيارة. أيـن وضـعت قطعة الإسفنج؟ أنا اعرف أنه كان يجب عـلي أن اغسـل قطعـة الإسـفنج في المـرة الأخيرة. يجب أن ابحث عن الخرطوم. لا أعرف ماذا فعل أولادي بـه بعـد لعـبهم في الحديقـة. وعنـد غسـلي للسـيارة، سـابلل مـلابسي بالكامـل، ولـن أسـتطيع أن أجففها وقد تمتلئ بالبقع، ومن المحتمل أيضاً أنها ستمطر فيما بعد.

أنت تعرف، إذا كانت هذه إستراتيجيتي، فمن المرجح أن الأمر سـينتهي بي قـائلاً: لا يمكن أن أنزعج مـن غسـل السـيارة "والآن تخيـل إسـتراتيجية مختلفـة، عنـدما أفكر فيما سيبدو عليه الحال بعد غسلها، مدي روعتها ونظافتها، ومـدي شـعوري بالسعادة لأنني أنجزت هذا العمل. والآن أنا أكثر استعداداً للقيام بغسلها.

إن أهم الأشياء قوة عند القيام بتطوير وتنمية الشخصية وحـث نفسـك تجـاه أي شئ، حتى وإن كان شيئاً لا ترغب في عمله، هو التفكير في جـمال إحساسـك بعـد خمس دقائق من القيام به، ثم تخيل نفسك بعد خمس دقائق وعنـدما تفكـر في شئ ما لا تشعر بالراحة تجاهه، تبدأ المخـاوف في الظهـور، وتبـدو الحيـاة وكأنهـا توقفت كما أن عقلك لن يذهب إلي ما بعد هذا الحدث مـع اسـتمرار المخـاوف. ولكن التفكير في جمال المشاعر التي ستشعر بها فـيما بعـد، عنـدما ينتهـي الأمـر، وتبدأ في القيام بأشياء تستمتع بها، فهذا يعني أنـك تخـبر عقلـك أنـك اسـتطعت التغلب علي ما يضايقك وأن كل شئ سيبدو علي ما يـرام. قـد يبـدو ذلـك دافعـاً كامناً للتحرك إلي الأمام.

كنت أعمل قريباً مع أحدى صديقاتي وكان عليها إقامة حفل معـين. وكـان يجـب أن تفعل ذلك في يوم الكريسماس الماضي فكانت تشـعر بخـوف وذعـر شـديدين. أخبرتها بأن تتخيل نفسها وهي تقود سيارتها عائدة لمنزلها بعد الحفـل وتفكـر في

مدي روعة المناسبة بعد الانتهاء منها. وقد نجحت هذه الخطة، فقد أنتابها شعور أفضل حيال الحفل وكلما فكرت في نتائج هذا الحفل تقفز صورة الحدث الفعلي في عقلها وتركز علي رحلة العودة إلي المنزل والأشياء الأخرى التي يجب أن تسعي إليها فيما بعد.

إن كثيراً من الأشخاص الذين يقومون بتدريبات كثيرة والذين بدءوا في الذهاب إلي الجمنزيوم عادة ما يفكرون هكذا "لا يمكن أن انزعج من القيام بذلك، أنه عمل ممل للغاية ويحتاج إلي مجهود كبير، لا استطيع الاستمرار في ذلك مثل هؤلاء الأشخاص الآخرين الذين يذهبون كل يوم". وتتعجب كيف يمكنهم القيام بذلك، كيف يمكنهم الذهاب يومياً؟

إذا تحدثت إليهم بالفعل، فالكثير منهم سيقولون لك:

"انه نوع من القيد أو الرباط، ولكن الأهم هو الشعور الذي ينتابني بعد ذلك، بعد الانتهاء من التدريبات".

يجب أن تشعر بالحماس للنتيجة إذا كانت نتيجة جيدة ولكن إذا كانت النتيجة شئ ما لا ترغب في القيام به حقاً ولكن يجب عليك ذلك، فما عليك إلا أن تشعر بوجود وازع لديك عندما تقوم بشئ ترضي به. ثم تركز بعد ذلك علي ما بعد معالجة الشئ الذي ستواجهه.. وهو أمر يشبه المثال الذي قدمته عن غسيل السيارة. فطبقاً لإستراتيجيتي الفاشلة لم أفكر فقط في كل الاحتمالات الفاشلة ولكني ركزت أيضاً علي كل الخطوات التي سأمر بها. ولكن بمجرد وضع إستراتيجية جيدة، ركزت علي النتيجة النهائية أساساً ومدي روعتها عند الوصول إليها.

** أبدأ الآن وفكر في إحدي استراتيجياتك من أجل شئ ما قد تكرهه كرهاً شديداً أو تماطل في أدانة، ولتبدأ بشئ ما بسيط وتذكر:

عندما تفكر في ذلك:

* ماذا تتخيل ما يمكن أن يحدث؟

* ما نوع المشاعر التي تعتريك؟

* هل تقول أي شئ عن ذلك ولو في خاطرك؟

* ماذا يبدو عليه الحال داخل عقلك، ما مدي السرعة أو نـوع النغمـة في صـوتك الداخلي؟

* هل تتذكر شيئاً ما ذكره شخص أخر؟

دون كل ذلك حتى يكون لديك سجل مكتوب عن إستراتيجيتك لهذا المنحني مـن مناحي حياتك.

إذا وجدت نفسك تقول بأنك لا تعرف الجـواب لهـذه الأسـئلة، فـما عليـك إلا أن تخمن ما سـيبدو عليـه الأمـر، هـل هنـاك فـرص لان تكـون عـلي حـق؛ إن هـذه التخمينات تنطلق من داخل عقلك، وأن حدسك يعتمد علي تجارب حياتك حتـى الآن بجانب قيمك ومعتقداتك.

وبمجرد قيامك بذلك، فكر في ألإستراتيجية التي تسـتخدمها في شـئ مـا تجيـده أو تحب القيام به.

عندما تفكر في ذلك:

* ماذا تتخيل ما يمكن أن يحدث، ما نوع المشاعر التي تعتريك؟

* هل تقول أي شئ عن ذلك ولو في خاطرك؟

* ماذا يبدو عليه الحال داخل راسك، ما مدي السرعة أو نـوع النغمـة في صـوتك الداخلي؟

* هل تتذكر شيئاً ما ذكره شخص أخر؟

مرة أخرى دون ذلك:

لديك الآن إسـتراتيجيتان مكتوبتـان، أحـدهما لا تشـعر حيالهـا بـالحماس الكـاف والأخرى متحمس لها بكل تأكيد.

ماذا يمكن أن يحدث إذا أخذت الشئ الذي لا تشـعر حيالـه بحـماس أو رغبـة أو تماطل في استخدامه مع استخدام إستراتيجية للأشياء التـي تشـعر بـالحماس عنـد القيام بها.

إذن، فمن الناحية الجوهرية، فكر في الشئ الذي تكره القيام به بـنفس الطريقـة التي تفكر فيها في الأشياء التي تحب القيام بهـا، أسـتخدم نفـس السرعـة ونفـس نغمة الصوت......الخ.

لماذا لا تبدأ القيام بذلك الآن؟

لاحظ مدى اختلاف مشاعرك حيال شئ مـا لا تـتحمس عنـد أدائـه. إذا لم تشـعر بالحماس أو القوة في فعل هذا الشـئ حتـى الآن، عليـك أن تعـود لتراجـع مـرتين الإستراتيجية إلي أطلقت الحماس داخلك- هل فاتتك خطوة أساسية؟

هل تستخدم نفس الخطوات والنغمات لأي صوت داخلي؟

فيما يلي مثالاً جيداً علي ذلك "فلنقـل أنـك تنتظـر بكـل شـوق الـذهاب إلي إجـازة سنوية. إذا كنت تشبهني فمن المحتمل من وقت لأخر، أنك تحلم بما سيكون عليـه الحال آنذاك. عندما تتخيل في أحد أحلام اليقظة، فـما هـو نـوع الصـوت الـداخلي؟ كيف تتصور الأشياء داخل عقلك؟ هـل تـري نفسـك داخـل هـذه الصـورة التـي

تلتقطها داخل عقلك أو أنك تري الأشياء من خلال عينيك أنت؟ ربما يكـون ذلـك هو الجزء الأساسي من إستراتيجيتك أو طريقة التفكير في هذا الجزء من حياتك.

ارجع بتفكيرك الآن، راجع إستراتيجيتك، ثم أدر ذلك مـرة أخـري في مقابـل الشـئ الذي لا تتحمس القيام به.

لاحظ كيف يتغير شعورك الآن إلي الأفضل.

إذا لم تصل إلي هـذا الحـد حتـى الآن، فقـد يرجـع ذلـك إلي معتقـداتك ونطـاق الراحة لديك، وهو الجزء الذي سنتناوله الآن.

الفصل العاشر

منطقة الراحة

أن منطقة الراحة هي بمثابة ملعب تقييد المعتقدات والعقائد. نحن لا نرغب في التفكير في التخطي خارج منطقة الراحة لدينا لأن الناس يتحدثون عنها كثيراً وان ذلك سيجعلنا نشعر بالانعزال والخوف.

إني أتحدث حول توسيع منطقة الراحة لدينا. إن اخذ الخطوات الأولي للطفل، تغيير الأشياء، عمل شيء ما مختلف كل يوم، كل ذلك لرفع منطقة الراحة إلي مدي ابعد والقيام بشيء ما مختلف. إن أحد الأشياء التي أقولها عن الخوف هو أن معظم الأوقات التي تشعر فيها بالخوف ليس بسبب انك ستصاب بضرر ما أو ربما تقتل، بل الخوف مما قد يظنه الآخرون: ماذا لو كنت أبدو سخيفاً، وماذا لو كنت مجنوناً وكل هذه الأشياء: انه ليس خوفاً حقيقياً ولكنه يبدو حقيقياً ولكنه ليس كذلك لأنك تعرف منطقياً عندما تكون بعيداً عن الموقف الذي يدعوك للخوف يصبح من السخف حقاً أن تشعر بالقلق حيال ذلك، ستحاول إقناع نفسك دائماً بأنك لن تفعل ذلك في المرة القادمة، ولكنك تجد نفسك في موقف مشابه ويطفو الشعور بالخوف تلقائياً وتمر مرة أخري بتجربة الشعور بالخوف. فكر في الخوف أو إشارة الخوف التي تعتريك وأعتبرها مثل إحدى إشارات المرور.

فلديك اللون الأحمر، والأصفر، والأخضر، وهناك الكثيرون الذين يذهبون إلي إشارة المرور الحمراء بمجرد شعورهم بالخوف.

قبل الإحساس بخوف شامل والبدء في التراجع تعلم كيف تري الإشارة صفراء وخذ قرارك. فكر في ذلك. هل هذا شيء لا ترغب بالفعل أن تؤديه، أو أنك تشعر في أعماقك بالفعل بأنك تستطيع القيام به؟ أنك تعرف هذا الموقف جيداً عندما تخبر نفسك بأنك نرغب في القيام بشيء ما، ثم يظهر هذا الصوت الأخر؟ ناقدك الداخلي، وينبهك أو يخبرك بأنك لا تستطيع القيام بذلك أو لا يجب أن تقوم به

بسبب.......

ولكن، إذا كان ذلك شيء ما لا ترغب حقاً في فعله وأنت وصوتك الداخلي موافقان، إذن عليك الذهاب إلي اللون الأحمر، ولا تفعل هذا الشئ، فليس من الضروري القيام بأي شيء لا ترغب في فعله.

إذا كان ذلك شيئاً تعرف جيداً أنك ترغب في القيام به فقد يكون أحد الأشياء التي ترغب في أن تجعلك مختلفاً وتستطيع القيام به، وبالتالي لا تفهم هذا الخوف علي انه أشارة لأن تكون حذراً، ولكن أعتبرها إشارة لكي تكون مدركاً وواعياً. أن تكون مدركاً وواعياً شيء مختلف أو جديد ويجب عليك أن تنتبه جيداً، وتركز وتطبق أي مهارات ضرورية تجعلك قادراً علي الإبحار والتعلم من النتائج التي ستحصل عليها. ومن الأشياء المألوفة أن إشارة الخوف لا تكون بمثابة خوف كاسح ولكنه مجرد أحساس بعدم الراحة لأنه لا يوجد لديك نمط معين أو إستراتيجية خاصة في عقلك للتعامل مع هذا النشاط المحدد بثقة كاملة.

إن الأمر يبدو مشابها مرة أخري لدرس قيادة السيارة حيث تصببت عرقاً وفكرت: "لن أتذكر كل ذلك". إن الأمر لا يعدو أن يكون عدم تعود، فأنت لم تفعل ذلك من قبل أوانك لم تفعل ذلك عدة مرات كافية. أعتبر هذا الخوف علامة لأنك تدرك وتعي وتفكر أن "هذا شيء مختلف، ويجب أن اتبعه جيداً، سوف اشعر بعدم الراحة حتى أعتاد عليه"

أبسط الأشياء في الحياة هو الشعور بعدم الراحة حتى تعتاد عليه

فيما يلي تمريناً بسيطاً:

أجعل ذراعيك متصالبان، وكأنك تؤدي تمريناً للاسترخاء والآن أجعلهما متصالبان خلف ظهرك. ومن المؤكد أنك ستشعر بعدم الراحة. إذا وجدت الأمر

صعباً، فمن المحتمل أنك ستلتزم بنمط المرشد الآلي باستخدام ذراعيك بنفس الطريقة النمطية التي تستخدمها عند ضمهما إلي صدرك وهو السبب أيضاً الذي يجعلك لا تستطيع القيام بغير ذلك. ولذلك تدرب علي جعلهما متصالبان خلف ظهرك حتى تعتاد علي ذلك. لماذا تشعر بعدم الارتياح؟ لأن ليس لديك نمط معين أو إستراتيجية داخلية معتاد عليها عند ضم يديك. فأنت غير معتاد علي ذلك، ولذلك فأنت تشعر بعدم الراحة.

إن القنوات العصبية في مخك غير معتادة علي هذه الطريقة في ضم ذراعيك. وهل هذا يعني استحالة الشعور بالراحة أو القيام بشيء معتاد طبيعي؟ بالطبع لا. إذا تدربت بما فيه الكفاية سوف تعتاد علي ذلك. ويمكنك أن تضم ذراعيك علي صدرك أو خلف ظهرك. يمكنك تطوير نمط جديد وسوف تشعر بالارتياح فى أدائه. وهذا ينطبق علي كل شيء تفعله حتى الأشياء البعيدة حالياً عن منطق الراحة لديك. إذا استطعت أن تفهم إستراتيجيتك عَّدلها وكيفها كلما كان ذلك ضرورياً، وطبقها عدة مرات، وبالتالي ستكون لديك أنماط جديدة، وتتلاشي تدريجياً إشارة الخوف. ستبدأ بالشعور بالراحة عند القيام ببعض الأعمال التي كانت تسبب لك فيما سبق الضيق وتطلق الإشارة الحمراء.

إذن، هذا لا يعني أن كل شيء له نمط معين ، وكل مخاوفك ما هي إلا أنماط وما عليك إلاَّ أن تبتعد عن المعتقدات المقيَّدة (سيتم مناقشتها في الفصل التالي) أو غيرها، أو كن شديد الحماس حتى تتلاشي هذه المخاوف وتصبح لا معني لها. ولكن كيف يمكن تحقيق ذلك؟

حسناً، فعلى سبيل المثال، دعنا نناقش الخوف من الطيران. ولنقل أن بعض الأشخاص يعانون من رهاب الطيران ثم يستقلون احد الطيارات. ولكن، إذا تم

تهديـدهم بعنـف لدرجـة وضـع فوهـة المسـدس بـالقرب مـن الـرأس، فسـوف يستقلون الطائرة، ربما لا يتمتعون بقدر كاف من الحماس في هذا المثال! إن الأمر لا يعني دائماً أننا لا نستطيع القيام ببعض الأشياء، ولكننا لا نرغب في القيـام بهـا. سوف نناقش ذلك سريعاً، ولكن قبل القيام بذلك، دعنـا ننتهـي مـن أفكارنـا عـن الخوف ومنطقة الراحة.

إذن فلنتناول بالبحث "إشارة الخوف" والتي تظهر خارج منطقـة الراحـة كإشـارة لأن تدرك وليس لأن تحترس، هذا هو كل ما يدور حوله الموضـوع، والـذي يعنـي الإشارة الصفراء. فبمجرد أن تتوقف عند الضوء الأصفر وتفكـر في الموقـف، فأنـك ستسـتطيع أن تقـرر إمـا الـذهاب إلي اللـون الأحمـر وتتوقـف أو اللـون الأصـفر وتستمر. وعادة عندما تستمر، فقد تشعر ببعض مشاعر الخوف ولكنـك تمضي في طريقك بغض النظر عن ذلك.

إليك، علي سبيل المثال، جوني ويلكيننسـون Jonny Wilkenson لاعـب الراجبـي الإنجليـزي والـذي أسـتطاع أن يحقـق عـدد ركـلات في آخـر المبـاراة التـي تحـدد مكسب أو خسارة انجلترا في كأس العالم. لم يكن هناك أي ضغوط علي الإطلاق.

وقد سأله أحد مقدمي برامج الإذاعة: جوني هل شعرت ولو مرة واحدة بـالخوف قبل تحقيق هذه الركلات؟

أجاب جوني قائلاً: نعم في كل مرة ولكنـى أعـرف أن هـذا الخـوف هـو جـزء مـن العملية.

يجب أن تـدرك أن الخـوف في بعـض الأحيـان والشـعور بعـدم الراحـة جـزء مـن العملية إذا كنت تقوم بعمل مختلف إذا كنت تقوم بعمل مختلف، مهـما كانـت سهولته، وأنت تعرف أنه سيساعدك علي الاستمرار والتقدم من اللون الأصـفر إلي اللون الأخضر، ومن هناك، يمكن أن تبدو الأشياء مختلفة تماماً.

قبل أن تتقدم وتبحث في المعتقدات المقَّيدة، أود أن أذكركم باختصار بالثقة وما أشرت إليه مسبقاً في هذا الكتاب. يستخدم الجميع كلمة الثقة طوال الوقت بدون التفكير حقاً في معناها.

إنها درجة يقينك وتأكدك من نتيجة ما، وكيف ستؤدي عملك، وكيف ستكون مشاعرك عند مواجهة موقف ما؟ إن الافتقار إلي الثقة يعني أنك تعاني من كم هائل من عدم اليقين حيال موقف ما أو نتيجة ما إن. أحد المفاتيح الأساسية التي ذكرتها مسبقاً، هو توقع نتيجة حسنة نتيجة إتباع طريقة جيدة من التفكير – أي إستراتيجية جيدة- أو تغيير أسلوب إيمانك بنفسك أو بموقف ما. وربما قد يكون لديك إستراتيجية رائعة مع تغيير بعض المعتقدات السلبية.

المعتقدات المقَّيدة.

إن المعتقدات المقيدَّة هي مجرد إستراتيجية خاطئة. فالشخص الذي يري عنكبوتاً وينتابه الرعب، يعني أن لديه إستراتيجية خاطئة، والشخص الذي يقول "أنا لا أستطيع تقديم العروض"، "لا أستطيع أن أجري مكالمات عشوائية" أو أي شيء آخر لديه إستراتيجية سيئة تدور في عقله. وإذا فكرت في ذلك فأن معظم هذه الأشياء يقوم بها الآخرون وأن الشيء الوحيد المختلف، إذا كان لديك نفس مهارات المعرفة هو طريقة تفكيرك علي مستوي عزمك، وعقيدتك، وثقتك، وحماسك.

والآن فلنلقي نظرة علي المعتقدات المقيدَّة، وهي معتقداتنا عن أنفسنا، وما نحتاج القيام به، والعالم عموماً.. الخ والذي يضع العراقيل لاتخاذ أي موقف أو القيام بأي عمل أو محاولة الوصول إلي أفضل مكانة يمكننا تحقيقها.

عندما نتحاور مع أنفسنا، فقد يكون لهذا الحوار تأثير هائل علي أنفسنا تجاه أنفسنا

وقدرتنا علي التقدم والتغير، إذا كان هناك علي سبيل المثال، موقفاً ما، لا يحقق النتائج التي تتمناها، فقد تحاور نفسك قائلاً:

"آه كم أنا غبي ولا اعرف لماذا أحاول القيام ببعض الأشياء"

"أو أنا لا اعرف حقاً كيف أستطيع القيام بذلك حتى الآن" أي من هذه الإجابات تفضل استخدامها؟

إن الطريقة التي سيعمل بها عقلك، فيما بعد، ستختلف اختلافاً كبيراً، مع احتمال قوي أن تشعر دائماً بالحماس لتعلم أي مهارات جديدة ضرورية.

إذن، في الإمكان دائماً تغيير المعتقدات المقيَّدة إذا حاولت الضغط علي نفسك من خلال بعض الأشياء، سوف تجد أن في استطاعتك القيام بهذه الأشياء وبالمثل فقد يستطيع شخص آخر تغيير معتقداتك.

إذا قام شخص آخر بعمل شيء ما لا تعتقد في إمكانية حدوثه فقد يستطيع، في كثير من الأحيان، أن يعكس عليك الإيمان بأنك قد تستطيع القيام بهذا الشئ.

لقد حدث ذلك في قضية قطع ميلا واحداً خلال أربع دقائق: لم يعتقد أحد علي الإطلاق أن هناك بشر ما قد يستطيع أن يقطع ميلا واحداً في أقل من أربع دقائق ولكن بعد ذلك أستطاع روجر بانيستر Roger Bannister أن يحقق ذلك. وخلال الأربع وعشرون شهراً التالية استطاع ستة أشخاص آخرون أن يحققوا ذلك أيضاً. إن هذا الاعتقاد أو الإيمان تم تحطيمه كما أستطاع أن يحققوا ما بدأ مسبقاً أو ما أعتقد مسبقاً انه ضرب من المستحيل. قد يكون لديك معلومات شخصية عن نفسك وما يمكنك القيام به كما يمكن أيضاً أن يكون لديك معلومات عالمية عن الآخرين أو العالم عموماً.

"لا استطيع التحدث أمام الجمهور" هو اعتقاد شخصي "إن المراهقين جميعاً في هذه الأيام مثيرين للمتاعب" هو اعتقاد عالمي "إن المال هو أصل كل الشرور" هو أيضاً اعتقاد مقيدَّو عالمي. هناك الكثيرون الذين لا يقدَّرون عادة هذه المعتقدات المقيَّدة، ولكن هذه التغييرات الشائعة والعامة التي نسمعها دائماً يمكن حصرها علي المستوي اللاوعي عند بعض الناس وهي عادة ما تقف عائقاً أمام تقدمهم.

عملت في وقت من الأوقات، مع سيدة تعمل في مؤسسة قانونية كبيرة بلندن، كانت تعمل مديراً عاماً وكان لديها فرصة أن تصبح شريكة في المؤسسة، ولكنها قالت أنها لم تسع إلي ذلك لأن هناك شيء ما يكبحها. وعندما استطعنا خلال هذه الجلسة الجماعية أن نتمعن في داخلها، واكتشفنا أن لديها سببان: الأول كان لديها داخل هذا التصور شيء ما يشبه اللافتة مكتوب عليها "أنا لا استحق النجاح" وتدور هذه الجملة داخل عقلك، وهو أمر ليس خيالياً علي الإطلاق، ولكن أتضح أن والدتها كانت تقول لها هذه الجملة في مرحلة ما من حياتها. أما الأمر الثاني فكان إيمانها بأنها قد تعلمت وهي طفلة صغيرة بأن "المال هو أساس كل الشرور". "الآن، هناك طريقة واحدة يمكننا التعامل معها مع المعتقدات المقيَّدة العالمية عند ملاحظتها وهي: إذا قلت "إن المال هو أساس كل الشرور"، فيجب أن يعني ذلك أن النقيض لذلك، هو حقيقي أيضاً. أي أن الافتقار إلي المال هو أساس كل ما هو صالح وسليم". ونحن نعرف الآن أن الأمر ليس كذلك، إذن عندما تقوم بعمل مشابه لذلك يمكنك أن تجمع بين معتقدين يمحوان تماماً المعتقد الأصلي، ويجعلهما يتعادلان لأنهما أصبحا الآن في صراع مع بعضهما البعض. ولذلك فان كلا المعتقدين لا يمكن أن يكونا صحيحين، ولا حتى إحداهما.

إن المعتقدات المقيَّدة يمكن أن تؤثر كثيراً في حياتك وتقف عائقاً أمام تحقيقك لأهدافك. إذا لم تنجح في تغيير هذه المعتقدات الخاصة.

وهكذا فأنت في حاجة إلي التفكير في أكبر عقبة تحول دون تحقيقـك النجـاح؛ مـا هو أكبر معتقد مقيَّد يدفعك إلي الوراء؟ وكما ذكرت مسـبقاً، فهـو يـنحصر عـادة، فيما نؤمن به حيال أنفسنا، أو ما نؤمن بما سنفعله في المستقبل.

إن أحد الأشياء التي يجب أن تفعلها هو أن نعود مـثلما كنـا أطفـالاً، لأن عقولنـا أنذاك تحب القصص كما أننا نحب التظاهر والادعاء. وهكـذا تعلمنـا عنـدما كنـا صغار السـن؛ وقـد تتـذكر مـا أشرت إليـه في الجـزء الأول عـن تخـيلاتي للمكتبـة. ولذلك، أذا كانت هناك اتصالات هاتفية لا تحب القيام بها، فما عليك إلا أن ترفع السماعة وضع يدك علي الجزء المستقبل من السماعة وتظاهر بأنك تجري مكالمة هاتفية. قد يبدو ذلك تصرفا أحمق ولكـن يسـاعد كثـيراً. فقـد تشـعر بانفعـالات مختلفة مرتبطة بالذهاب والتقاط سماعة الهاتف. وفي هذه اللحظة تشعر ببعض مشاعر الخوف، وتسـتطيع أن تبـدأ في عـدم التـدخل عنـدما تعتـاد عـلي العمـل بأسلوب خال من الخوف. ويمكن أن تغير من ترابط الخيال أو الـذاكرة أو تبحـث عن قليل من الموسيقي التي تشـعرك حقـا بـالقوة أو الكفـاءة واسـتمع إليهـا ثـم اذهب بعـد ذلـك لإجـراء المكالمـة الهاتفيـة. ادر الـرقم أثنـاء سـماعك الموسـيقي وبمجرد سماع الصوت مـن الطـرف الآخـر أوقـف الموسـيقي. إن هـذا النـوع مـن الأشياء قد يغير بسهولة حالتك الانفعالية ويدفعك علي القيام بهذا العمل ويجب أن تبدأ بعد تأدية هذا العمل عدة مرات في ربط المشاعر المختلفة بهذه التجربة. وطبقـاً لمصـطلحات البرمجـة اللغويـة العصـبية فـأن هـذا العمـل يطلـق عليـه "المرساة"وهـو شيء يربطـك بمشـاعر وذكريـات حـدثت في المـاضي مـع انفعـالات متزامنة.

في احدي المناسبات قبل أن أتغلب نهائيـاً عـلي مشـاعر الخـوف مـن التحـدث أمـام الجمهور، كان برنامجي يحتم علي الوقوف علي المسرح والتحدث إلي جمع هائـل في أحد أيام الأحد. وكنت في أحسن حال طوال يوم السبت ولكن عندما استيقظت مـن

نومي يوم الأحد، كان كل تفكيري منصباً علي أنني لا أستطيع القيام بـذلك، ومـن المستحيل أن أفعل ذلك! ما الذي سأقوله؟ أنا أعـرف أننـي مـريض "لا" مـا الـذي سأقوله؟ إن كل هذه الأفكار السلبية لاتخاذ القرار مرت سريعاً في خـاطري ولكـن كان علي أن استخدم الفرامل وأقول "قف، توقـف تماماً، أبطـيء الخطـي، يوجـد جزء منك يا مارك يريد أن يكون لديه القدرة علي فعل هذا، جزء يحـب كثـيراً أن يكون قادراً علي فعل ذلك." لقد فكرت أساساً ". يجب عـلي أن أقـوم بعمـل شيء ما ولذلك أدرت المسجَّل لاستمع إلي بعض الموسيقي التي أشعرتني بأنني استطيع القيام بأي شيء وقد نجح ذلك بالفعل. وبعد مرور حـوالى عشر دقـائق، لم اشـعر فقط بالإرهاق الشديد من القفز كالمجنون في الغرفة بأحد الفنادق، ولكنني كنت علي استعداد للذهاب فوراً وإلقاء كلمتى. ولكني أدركـت شـيئاً في غايـة الأهميـة وهو أمر مهم أيضاً بالنسبة للكثير من الأشـياء في الحيـاة - حيـث يجـب عـلي أن أحطم الأنماط التي تـؤدي إلي ظهـور هـذه الانفعـالات. حـالي ولقـد رأيـت كيـف استخدمت الموسيقي في تغيير مزاجى. وفي هذا الوقت كنت أشـعر برعـب شـديد من أنه لا يوجد لدي الوقـت الكـافي للبـدء في التفكـير حـول بعـض الأشـياء التـي سنحاول سبر أغوارها في الفصول التالية.

باختصار، سنتعلم طريقة جديدة للبدء في تحطيم هذه المعتقدات المقيَّدة والتـي تدفعك إلي القول بأنك لا تستطيع أن تفعل شيء ما، ولكـن فلتنظـر أولاً إلي هـذا الصوت الداخلى واللغة التي نستخدمها في التحدث إلي أنفسنا.

نود أن نستخدم هذا الصوت كمدرب داخـلي. في مواجهـة الناقـد الـداخلي الـذي يصاحب معظمنا اذا لم نستطيع تدريبه بشكل مناسب.

الفصل الحادى عشر

الناقد الداخلي

والمدرب الداخلي

إن احد الأشياء التي يجب أن نفحصها بعناية هو كيفية التحدث إلي النفس عند الابتعاد عما يمكن أن نطلق عليه النتائج السيئة. إن أحد الأسئلة هو "إذا فعلت شيئاً ما وكانت نتيجته غير مرضية أو لم يتحقق ما كنت تتوقعه.

إن ما نحاول القيام به في مثل هذه المواقف هو استخدام كلمات "العامل النموذجي" فهناك كلمات يتم النطق بها في حالة الضرورة أو الإمكانية مثل.

الضرورة	الإمكان
لا استطيع	لن أقوم بذلك
يجب	استطيع
ضروري	من الجائز

أن كلمة "يجب" كلمة ممتعة لأنها مختلقة عند استخدامها من قبل أشخاص مختلفين وما اعنيه بذلك هو! عندما يقول البعض أنهم يجب أن يقوموا بشيء ما فإنهم يفعلوه ولكن بالنسبة للبعض الآخر فان هذه الكلمة لا تعني الالتزام الكافي. ويجب أن يقولوا بدلاً عن ذلك "من الضروري" أو "سوف نفعل كذا". ما الذي يعنيه قولك لنفسك "يجب ان اجري هذه المكالمة اليوم". هل عادة ما تقوم بذلك بالفعل؟

إذن فكلمة "يجب" تستخدم بنواح مختلفة ومن قبل أشخاص مختلفين كما سبق ذكره من قبل. فعلي سبيل المثال عندما تخرج بعد الانتهاء من حدث ما أو اجتماع ولم يكن الوضع علي ما يرام فقد تبدأ في أن تقول لنفسك شيء ما مثل "كان يجب علي القيام بذلك" وهذا ما يقال في الكثير من الأحيان عند التراجع عن نغمة التفاؤل المعتادة.

عادة ما تركز في مثل هذا الموقف علي الأخطاء ثم تبني بالفعل صورة في عقلك لما حدث من أخطاء. إن ما تفعله أساساً في هذا الوقت هو دعم وتقوية إحساسك الداخلي أكثر وأكثر حتى لا تعاود تكرار هذه الأخطاء.

هناك شيئان يجب القيام بهما إذا كان الأمر مرتبط بنوع من النشاط الذي ترغب بالفعل في تحسينه وتطويره أو انك ترغب في أن يكون أفضل منذ البداية.

1- تغيير "يجب" إلي "استطيع" حتى تقول كنت استطيع القيام بهذا كنت استطيع القيام بذاك.

2- استخدم النغمة الأكثر تفاؤلا لان الكلمات لا تؤدي دائما إلي ملاحظة الاختلاف.

إن نغمة الصوت هي التي تعطي اللغة معناها وليست الكلمات.

فعلى سبيل المثال إذا كان عليك أن تقول "ارحل من هنا". لشخص ما تفوه بكلمات تكشف أسراراً شخصية أو مثيرة أو لأنك شعرت بالضيق الشديد من بعض الأشخاص وترغب بشدة في أن يتركونك لوحدك فتصرخ "ارحلوا من هنا" نحن نستطيع أن نقول نفس الكلمات ولكنها قد تعطي معني مختلف. وهذا يرجع إلي نغمة الصوت التي استخدمها. فالكلمات متشابهة في عقلك ولكن لها نغمة مختلفة عندما تصرح بها. "كان يجب علي أن افعل ذلك وكان يجب علي أن افعل ذاك، وكلها كلمات تصدر بنوع مختلف في النغمة الصوتية. ولكن عندما نقول "كنت استطيع القيام بذلك،" أو كنت استطيع القيام بذاك" فيمكن استخدامها بنغمة تشجيعية وكأنك تقول "لقد راودتني الآن فكرة جديدة" وهذه النغمة يجب أن تجعلك تشعر بإحساس مختلف تماماً.

إن نوع النغمة الصوتية من أهم الأشياء وخاصة عند استخدامك لنبرة التفاؤل والتشجيع حيث يجول في راسك صورة لكيفية قيامك بالفعل مرة أخري. فأنت تفكر في أشياء جديدة وأساليب مختلفة للقيام بها وأنت لا تقول "لقد أفسدت الأمر لأنني لم أقم بذلك في المرة الأخيرة". بل تقول: آه لقد اكتشفت طريقة جديدة يمكن أن استخدمها في المرة القادمة. إنه أسلوب جديد. لقد راودتني أفكار جديدة قد احصل عن طريقها علي نتائج أفضل في المرة القادمة"

ولكن السبب في تقديمي النصيحة للناس بالا يختاروا كلمة "يجب" وتطبيقها علي نغمة الصوت المتفائلة - برغم أنني صرحت مسبقاً بان نغمة الصوت هي الأساس - لان كلمة "يجب" كلمة مضحكة كما قلت من قبل. فهي تختلف من شخص لأخر ولكن كلمة "يجب" مرتبط بها عنصر يوحي بالإحساس بالذنب. والذنب هو انفعال ضار وسيئ. إذا قارنت بين يجب أن افعل ذلك" مع "استطيع أن افعل ذلك" ستجد سلسلة انفعالات مختلفة. وقد تكون سلسلة ضخمة تختلف باختلاف الأشخاص، ولكن هذه الانفعالات الصغيرة البسيطة هي التى نستجيب إليها علي أساس يومى، وعادة ما يكون خارج إدراكنا الواعي وتجعلنا نقرر إذا انتابنا شعور جيد أو أخر سيء تجاه شيء ما.

إذن فمن الناحية الذهنية والمثالية أنت في حاجة إلي تغيير نغمة "يجب" إلى "استطيع" وهذا يحدث عندما يتحول الصوت الداخلي إلي مدرب داخلي بدلا من ناقد داخلي.

فيروس "لا استطيع"

قد تتذكر أن رأس القوائم الخاصة بكلمتى "الضرورة" أو "الإمكانية" في الجزء السابق كانت كلمات لا استطيع ولا أريد.

والآن عندما استخدم. "لا استطيع" "ولا أريـد" فـان الأشـخاص عنـدما يقولـون: لا استطيع القيام بشيء ما فإنها تعنى في كثير من الأحيان: "لن افعلهـا بسـبب .....". وما يلي كلمة "بسبب" هو الخوف والرهاب المرضي وبعض التداعيات الخياليـة أو بعـض المعتقـدات المقيـدة. مـن المعتـاد دائمـاً أن السـبب لا يرجـع إلي أنهـم لا يستطيعون القيام بذلك أو أنهم لا يرغبون في ذلـك ولكـن السـبب لأنهـم عنـدما قالوا منذ وقت بعيد "لا أستطيع القيام بذلك" فقد ربطوها بهويتهم. وأن قـول لا "أستطيع" يعنى أنهم لا يغامرون بتخيل ما يجب أن يكون عليه الحال مهما كـان الفعل الذي سيقومون به.

إذا لم تتخيل هذا الفعل فإنك لن تفعله وبالتالي فأن ما تحتاجه هو تغيير طريقـة تفكيرك حيال هذا العمل.

إن كلمة لا أستطيع تعني أنني لم أستطع مطلقاً ولن أسـتطيع مطلقـا فـيما بعـد. فهي لا ترتبط بوقت أو زمـان أو أي شيء، إنمـا تعنـي فقـط لا أسـتطيع. وعنـدما تقول: "لن أستطيع القيام ...." فقد اخـترت بالفعـل ألا تفعـل.... فلـديك الاختيـار ولكنك قررت عدم القيام بهذا الفعـل بسـبب الشـعور بـبعض الخـوف وعـادة أو أحيانا يتخيل البعض عواقب هذا الشعور.

إن كلمة لا أستطيع تبعث إشارة إلي المخ بأنـك لم تسـتطع ولـن تسـتطيع مطلقـاً القيام بهذا الشيء؛ فهذا هو حالي. وبالتـالي لا يوجـد لـديك الـدافع الـذي يسـمح لعقلك البحث عن الحلول الممكنة.

إن كلمة "لا أستطيع" في معظم الأحوال تعني

"لن أستطيع القيام ب × بسبب ×"

إن الشيء الآخر الذي يمكنك القيام به بنفسك أو تقوله للآخرين إذا قالوا أنهـم لا يستطيعون القيام بشيء مـا هـو إضـافة كلمـة "ولكـن" أو "حتـى الآن" في نهايـة الجملة.

إن كلمة "حتى الآن" شديدة القوة لأنها تفترض أنك تسـتطيع القيـام بهـذا الشيء في يوم من الأيام ولا تعني أنك ستفعله فوراً ولكنك قمت بتغيير طفيف لأنه مـن الأرجح أنك لم تر نفسك مطلقـاً قـد فعلـت هـذا الشيء مـن قبـل. ولكـن مجـرد إضافة كلمة "حتى الآن" في نهاية الكلام فهذا يعني أنك تستطيع القيـام بـه الآن. إنك في حاجة إلي تغيير معتقداتك عندما تقول "لا أستطيع" القيام بهذه الأشـياء". إن احد الأساليب للقيام بذلك هو تحطـيم هـذه المعتقـدات أو حشـد نـوع مـن الابتزاز الانفعالي الكاف أو سبب وجيه للبدء في عمـل هـذا الشيء. وأثنـاء مسـيرة حياتك ستجد أنك سـتعمل أي شيء إذا كـان لـديك السـبب الكـاف. تـذكر مثـال الشخص الذي يعاني من رهاب مرضي عنيف عند ركـوب الطـائرة ولكنـه يسـتقل الطائرة إذا كانت حياته تعتمد علي ذلك.

إن ترويض وفهم أي نوع من العقيدة والكشف عن الابتزاز العاطفي الذي تعـاني منـه تحتـاج إلي أن تسـأل نفسـك سلسـلة مـن الأسـئلة حتـى يمكنـك تغيـير "لا أستطيع" إلي "لن أفعل". ابدأ الآن وأختر سؤالاً واحداً، ماذا يعني لك؟ مـا السـبب الذي اكتشفته ويجعلك تقول "لا أستطيع؟ هل هو:

"لا أستطيع التحدث أمام جمهور كبير.

"لا أستطيع أن أبيع سلعة ما.

"لا أستطيع تفويض شخص بلا عني.

"لا أستطيع التحدث إلي أشخاص لا أعرفهم.

الآن أصبح لديك سؤال واحد دعنا نتعامل معه:

سؤال: كيف عرفت أنك لا تستطيع

عندما اسال: كيف عرفت انك لا تستطيع" فإن الجواب عادة ما يكون: أنا لا اعرف تماماً"

وعادة ما يكون جوابي التالي: لا، هل أنت جاد حقاً؟

إني مهتم للغاية: كيف عرفت أنك لا تستطيع؟ أريد أن أعرف"

وعادة ما يكون الرد نمطي ولا يزيد عن نوعين من الإجابة.

"لم افعل ذلك مطلقاً من قبل"

حسناً هذا لا يعني أنهم لا يستطيعون القيام بذلك، ليس كذلك؟ هم لم يقوموا فقط بهذا العمل من قبل. ولذلك فقد يحتاجون إلي المزيد من مهارة المعرفة وكيفية القيام بهذا العمل ومتى يقومون به ومهما كان نوعه، وقد يحتاجون أيضاً إلي المزيد من الثقة والإيمان أو الدافع. فعدم القيام به من قبل لا يعني عدم استطاعتهم القيام به.

أما الاستجابة الشائعة الأخرى فهي:

"لقد قمت بهذا العمل مرة واحدة وفشلت في القيام به أو كانت نتيجته غير مرضية"

ولكن هذا لا يعني أنهم لا يستطيعون لأنهم قاموا بهذا العمل مرة واحدة من قبل. ولكنهم لم يحققوا النتيجة المتوقعة فهل كانت لديهم توقعات غير واقعية، أو أنهم يحتاجون ببساطة إلي مزيد من معرفة المهارة أو الإيمان أو مزيد من الثقة؟

أحياناً يكون السبب توقعات غير واقعية. فإذا أجريت مكالمتين أو ثلاثة وكان الرد بالرفض، وكانت النتيجة هي الاستسلام ثم تكتشف بعد ذلك من الخبراء في هذا المجال بأن أفضل رجال المبيعات عادة ما يحصلون علي إما ثلاثة أو أربعة ردود بالموافقة أو الرد بنعم بعد إجراء ما لا يقل عن عشرة مكالمات. ولتنظر إلي أفضل الرياضيين المعروفين وهم يحصلون علي ألاف الجنيهات أسبوعياً ولكن هل يسجلون أهدافاً بالفعل في الشبكة في كل مرة يلعبون فيها؟

بالطبع لا، فهم علي الأرجح، لا يستطيعون تسجيل أهداف في كل مرة يركلون فيها الكرة ولكنهم يحصلون علي الآلاف من الجنيهات أسبوعياً "لفشلهم" في التسجيل في معظم الوقت.

من السهل أن ترتبط بنا بعض أخطائنا منذ أن كنا طلابا في المدرسة، وأن تلتصق بنا بمجرد مواجهتنا الفشل في بعض الأعمال، ولكننا نحتاج إلي أن نفهم أن كل عمل قد لا يتحقق له النجاح من أول مرة.

من المعتاد أن تري الاختلاف في كل شخص أخر ولن تجد كل من حولك يرغبون في الحصول علي ما تقدمه ولن يفصحوا بالضرورة عن رفضهم بقولهم لا.

من المحتمل أنهم غير مستعدين للشراء، أو قد لا يدركون مدي أهمية هذه السلعة بالنسبة لهم، ولكن قد يرجع ذلك، في أغلب الوقت إلي التوقعات الغير واقعية والتي تؤدي بهم إلي التوقف عن فعل شئ ما ويقولون أنهم لا يستطيعون فعل ذلك أو يقولون أنهم فشلوا في ذلك.

نحن في حاجة إلي توقع الفوز في كل مرة نواجه فيها أحد المواقف بكل حماس، ولكن في حالة عدم تحقيق هذا الفوز ندرك أن هذا الأمر قد حدث لنتيجة غير مخططة كما ناقشنا ذلك في الجزء الأول.

دائما ما تسوء الأحوال عندما يواجه الاقتصاد فترة من الكساد الواضح. وقد يجول في خاطر بعض الناس ما يلي: "ساقيم حفلاً ما، سأجري بعض المكالمات الهاتفية، لمعرفة إذا كانوا يرغبون في حضور هذا الحفل. "وقد يجرون أول مكالمة تليفونية، ولكن يكون الرد بالرفض لذهابهم لقضاء إجازة أسبوعية أو سنوية، "حسناً، قد يقولون ذلك ولكن قد يكون السبب اقتصادي بحت". ثم يجرون مكالمات مع شخص أخر يرد قائلاً بأن لديه أشياء أخري يجب أن يقوم بها ولا يريد الاشتراك في هذا الحفل ويكون التفكير التالي لهذا الرد هو: "اعتقد أن السبب اقتصادي بحت". ومع مواجهة رفض الشخص الثالث في المكالمة التالية، وبغض النظر عن أن كل الأسباب التي قيلت كانت حقيقية وواضحة، إلا أن هناك احتمال خطير في أن نعتقد أن السبب اقتصادي بحت ولا جدوي لكل هذه الأعذار.

إن المشكلة تكون هنا في أنه بمجرد مواجهتك موقفاً ما تبدأ في تغيير سلوكك، وتعتقد أن الامر غير ذي جدوى قائلاً "كنت علي وشك أجراء بعض المكالمات الأخرى ولكن لا جدوى من ذلك. فهم يخبرونني عبر الهاتف بأنه لا فائدة من ذلك، وبالتالي قد لا يستدعي الأمر أن انزعج أو اقلق". وقد لا تدرك أنك قد بدأت في تغيير ما تقوم بفعله ويظهر بوضوح السبب الرئيسي لمخاوفك.

السؤال2: ما الذي يمنعك حقيقة من القيام بذلك؟

كنت تبحث في السؤال الأول عن دليل أو برهان فما هو الدليل علي قولك أنك لا تستطيع القيام بشئ ما؟

إن الذي يمنعك حقاً من القيام بذلك هو البحث عن النتائج والعواقب؛ ما هي نتائج أو عواقب القيام بهذا الفعل والتي تمنعك من فعله؟

هذا هو السبب الذي سيطلق العنـان لمخاوفـك وكـل الأشـياء الأخـرى التـي تثـير قلقك. هذا ما تعتقد أنه سيحدث.

ما عليك الا كتابة قائمة طويلة، واستمر في تدوين كل شئ تعتقد أنه سـيحدث أو يمكن أن يحدث، أو أنكن سمعت من قبل أنه حدث لشخص أخر.

"إن ما يمنعك حقاً" هو الشعور بالخوف وظهور النتـائج والعواقـب واضـحة عـلي الملأ.

إن ما يمكن أن يحدث أحياناً في هذه المرحلة هو ترقب النـاس لمـا سـيحدث مـن النتائج الموضحة في هذه القوائم. ولا تستطيع الامتناع لـبعض الأسـباب السـخيفة والمخاوف المدونة فيها؛ وهي اشياء قد تنطبـق عـلي الطفـل، ولكـن لا محالـة أن تنطبق علي شخص بالغ ناضج. إنه مجـرد شـعور يحـدث بـدون وعـي لمـا يجـري تلقائياً في رؤوسنا؟ فنحن لا نتقبل غير الانفعالات السـلبية التـي تؤكـدها أفكارنـا خارج نطاق الوعي وترتد من خلال هذه المواقف.

السؤال 3: ما هي الايجابيات التي يمكـن ان تـنعكس عـلي حياتـك إذا اسـتطعت القيام بهذا العمل؟

إذن، إذا كان هذا الأمر لا ترغب في القيام به، أو تعتقـد أنـك لا تسـتطيع القيـام به، فما الذي يمكن أن يحدث إذا استطعت القيام بـه؟ مـا هـي الايجابيـات التـي يمكن أن تنعكس علي حياتك وعلي من حولك؟

علي سبيل المثال:

"سأكون أكثر نجاحا"

"سأبني لنفسي حياة أفضل"

"سأدرك تماماً ما هي طموحاتي"

"سأستطيع أن أصطحب أطفالي لتمضية الإجازات في أماكن أفضل"

والآن أضف بقدر ما يمكنك مشاعر الابتزاز العاطفي التي يمكن أن تقلب حياتك إذا استطعت القيام بهذا العمل؛ أنك في حاجة إلي كل ما تقدر عليه من الابتزاز العاطفي ثم يجئ السؤال الرابع.

السؤال 4: ما هي السلبيات التي ستنعكس علي حياتك إذا لم تستطع علي الإطلاق القيام بهذا العمل؟

دون قائمة لما سيحدث إذا لم تستطع مطلقاً أن تتحكم في السلبيات.

علي سبيل المثال:

"سأتساءل دائماً إذا كنت قادراً علي تحقيق كل امكاناتي"؟

"هل سأشعر بالشك دائماً في قدرتي علي تحقيق المزيد في الحياة"؟

"لن استطيع القيام بالأشياء التي ارغب في تحقيقها لأطفالي".

لن استطيع إن اجني مطلقاً المال الكافي للاستمتاع حقاً بالحياة وتحقيق السكينة بداخلي.

والآن استخلص كل الجوانب السلبية التي ستحثك علي التقدم.

ليس من الضروري علي الإطلاق أن تطلب من الآخرين التدريب علي السؤالين السابقين؛ فهم عادة ما يقومون بذلك تلقائياً، ولكن بطريقة عكسية.

فهم يفكرون في الايجابيات عند الامتناع عن فعل شئ ما، مثل: "ليس علي أن أتكبد هذا العناء، ليس علي أن أواجه كل هذا، ثم يبدأون في التفكير في الجوانب السلبية الناتجة عن القيام بهذا العمل:

"إذا قمت بهذا العمل، قد اشعر بالخوف، وإذا قمت به فقد تكون محأولة ناجحة بالنسبة لي" إن الناس يقومون بعكس المطلوب، يجب أن تعكس هذا التفكير وتركز علي كل الجوانب الايجابية إذا استطعت القيام بهذا العمل الذي قلت مسبقاً أنك لا تستطيع القيام به، وكل السلبيات إذا لم تقم بذلك مطلقاً.

بمجرد وضعك لهذه القوائم وقراءتها، سوف تكتشف أن أحد هذه القوائم قد يكون أكثر تحفيزاً لك من القوائم الأخرى، وأن كل ما اكتشفته في هذا المضمون هو إستراتيجيتك للتحفيز.

يمكنك أن تري من خلال ما نقدمه من تحفيز أننا نستطيع إما أن نستخدم أسلوب الحث والتحفيز من أجل الوصول إلي إستراتيجية معينة أو التغاضي عن هذه الإستراتيجية.

فعلي سبيل المثال، هناك شخصان يعانيان من نفس الوضع التالي السيئ وكلاهما يحلم بتحقيق الثراء. ولكن احدهما يستطيع تحفيز نفسه بالتفكير فيما سيصبح عليه حاله عندما يصبح ثرياً، فهو وكل شخص أخر مثله يحفزون أنفسهم للوصول إلي نتائج طيبة. أما الشخص الأخر فهو يقول: حسناً، أنا لا أستطيع أن أتحمل قدوم محضر من المحكمة أو أن أعاود امتلاك منزل خاص بي". "إن الشخص الأول يحفز نفسه بالابتعاد عن النتائج المحبطة والفاشلة، ولهذا فهو مختلف، ولهذا استدعي الأمر فحص السؤالين الأخيرين بعناية.

إن الأول كان يشعر بالتحفيز والحماس تجاه السؤال أما الأخر فكان يشعر بالرغبة في الابتعاد عنه. أنا أقترح أذا كان أحدهما يعتريه أحساس أفضل من الأخر أو أكثر حماساً وتحفيزاً، فما عليك ألا أن تدع القائمة الأخرى جانباً، وعليك أن تركز فقط علي القائمة التي تتيح لك نتيجة أفضل.

وهكذا، فأنت تستطيع التفكير في النتائج الايجابية التي تريدها وبعيداً عن النتائج السلبية التي لا تريدها. أنت تعرف أن العقل الباطن هو الذي يتحكم فيك ويمكنه أن يعالج السلبيات ويطبقها فيما بعد ولكن بعد فوات الأوان.

لا تحاول التفكير في جزيرة استوائية، ولكن قد فات الأوان لانك قد فكرت في ذلك بالفعل.

أمثلة من واقع الحياة:

ذهبت لمقابلة مديرة البنك، وبعد القليل من الدردشة سالتني: "أما زلت تلقي هذه الكلمات" وكان ردي: كنت أفعل ذلك، واستمرت في حديثها قائلة: أتعرف ما هي مشكلتي، أنني لا استطيع منح تفويض أو انتداب شخص أخر.

قلت: أنت تعنين أنك لن تقومي بالتفويض أو الانتداب.

وكان ردها: "نعم أنك محق في ذلك" لقد تغير مفهومها للموقف في التو واللحظة.

إنه مجرد شئ غاية في البساطة، ولكنها بدأت تفكر بشكل مختلف، لانني عندما قلت "لن تقومي" بدأت في التفكير في الموقف فوراً: لماذا لا اريد، هذا حقيقي انني لا اريد، لماذا لا أريد، ثم بدأت بعد ذلك في التفكير في أن الناس سيظنون أنها مخطئة أو أنها كسولة، لماذا لا تقوم بهذا العمل بنفسها، أو مهما كان الأمر، فقد مر كل ذلك في خاطرها. ومن ثمة بدأت في التفكير حتى تدرك سبب اقتناعها بذلك وبمجرد إدراكك للسبب تستطيع أن تبدأ في السيطرة علي هذا التفكير، وتبدأ في تغييره.

قابلت أحد الأشخاص الذي بادرني قائلاً أتعرف، أنني أرغب بالفعل في أن أبدأ مشروعي التجاري الخاص، ولكن سأشعر بخيبة أمل إذا بدأت المشروع ولم يحقق النجاح. لا أعتقد في إمكاني تحمل خيبة الأمل.

وكان ردي عليه كالآتي: حسنا، فلنقفز سريعاً خمسون عاماً للمستقبل، حيث يكون عمرك تسعون عاماً، وعندما تنظر إلي حياتك الماضية وتجد أنك لم تبدأ مطلقاً مشروعك التجاري، فماذا سيكون شعورك؟

سادت لحظات من الصمت ثم أجاب: سأصاب بخيبة الأمل، واستخدم نفس الكلمات.

وبالتالي كان جوابي: حسناً، لدين خيارين، احدهما أن تبدأ مشروعاك وقد تواجه خيبة الأمل، والثاني لا تبدأ مشروعك وسوف تصاب بخيبة الامل وهو امر يبدو أكثر خطورة.

أجاب بأنني كنت علي حق. لقد بدأ مشروعه ونجح. لقد تغير فوراً في لحظة وذهب ليبدأ مشروعه الخاص.

قد يحقق البعض النجاح علي المدى القصير وليس علي المدى الطويل لأنك تتحدث عن احتمال حدوث انحسار في المستقبل البعيد.

إن أحد أقوال توني روبنز Tony Robbins:

أننا لا نريد أن نعاني من ألم علي المدى القصير من أجل مكسب علي المدى الطويل. وهذا هو سبب طرح هذين السؤالين حول أن التفكير الايجابي يساعد كثيراً. فنحن تسعي لتخطي مرحلة الألم علي المدى القصير من أجل الوصول إلي المكسب علي المدى الطويل.

ولهذا السبب، فأنا أدوام القول، بأنه إذا تخيل المرء النظر إلي الوراء لسنين بعيدة عن الآن وأدرك الفرص التي أهدرها، فماذا سيكون شعوره آنذاك؟

هناك مثال أخر: تعرفت في أحدي المرات علي مديرة مبيعات ترغب في تعيين المزيد من الموظفين ضمن فريق عملها وأخبرتني "لا أستطيع أن أبيع للغرباء أو أعينهم، لا أحب أن أتواجد مع أشخاص غرباء لا أعرفهم".

هذه شكوي شائعة ومعتادة. إن المشكلة في استخدام كلمة غرباء هي أنها كلمة توحي بالغرابة ويتعامل معها العقل الباطن كشيء غريب لن يساعد كثيرا. وعادة ما أقول لهؤلاء الأشخاص أن يفكروا في هؤلاء الغرباء كأشخاص لم نقابلهم بعد. أشخاص لم نتعرف عليهم حتى الآن. وعادة ما يكون ردهم. "أليس هذا التعريف فضفاضاً إلي حد ما". نعم إنه فضفاض نوع ما ولكن يعطيك شعوراً أفضل. أما الشيء الأخر الذي أقوله عادة هو انه إذا كنت تعرف إن الآخرين هم فقط أسرتك المباشرة الذين فرضوا عليك فان كل شخص أخر في حياتك مثل صاحب العمل الذي قدم لك الوظيفة أو اعطاك علاوة أو ادخل الضحكة إلي قلبك أو رسم ابتسامة علي شفتيك أو وقعت في غرامة أو ايا كان فهم جميعاً غرباء بالنسبة إليك في بداية الأمر وبالتالي فمن المؤكد أن هناك أناس طيبين وصالحين بين هؤلاء الغرباء.

إن أفضل الفرص لمزيد من النجاح والسعادة في الحياة تكمن في الأشخاص الذين لم تعرفهم بعد.

صراع المعتقدات

وهكذا نصل الآن إلي مرحلة صراع المعتقدات. عندما أصبح لدي مشروعي الخاص كان مجرد مشروع صغير ولكن أصبح لدي أربعة عشر موظفاً بعد أن كان لدي موظف واحد فقط. وفي اليوم التالي من إقامة المشروع أصبح هناك اثنان بعد أن عينت ابن عمي ستيفن كمتدرب. وبدأ كل شيء من حولي يبدو رائعاً. كنت في

ذلك الوقت اجري هذه المكالمات العشوائية لتحديد مستقبل المبيعات والسلع التي أقدمها وكنت اكره القيام بهذا العمل لمعرفة إذا كان الناس يرغبون في الحديث عن برامج الكمبيوتر التي أبيعها.

إن السبب في كرهى لإجراء هذه المكالمات هو أنني كنت اعتقد أن الشخص علي الطرف الأخر هو الشخص المتحكم لأنه هو الذي سيقرر إذا كان مهتما بمنتجي ام لا، وهو الذي سيجعلني أما سعيدا أو حزينا، وهو في نهاية الأمر المسيطر. ولذلك كنت اكره إجراء هذه المكالمات ولكن عند عودتي إلي المنزل ليلاً كان الهاتف عادة ما يرن ولكن الرقم الذي يطلبني غير معروف لدي وكنت أفكر لن أرد هذه المكالمة فقد يكون شخصاً يحاول بيع منتج ما. وكنت اشعر إذا أجبت علي هذه المكالمة فمن المحتمل ألا يكون ردي بالرفض ولا استطيع وضع السماعة وقد ينتهي بي الأمر إلي شراء شيء ما لا احتاج إليه بالفعل. وهكذا وفي مثل هذا الموقف كنت أقول لنفسي أن الشخص الذي يجري هذه المكالمة العشوائية هو الشخص المتحكم والمسيطر. وقد أدركت حينئذ ان هذا الامر هو ما يطلق عليه صراع المعتقدات وهذا يعني من الصعب ان يكون الرأيان صحيحان أو وقد يكون كلاهما خطأ.

الفصل الثانى عشر

سطوة الأفكار

إن مشكلة سطوة الأفكار هي أننا الأداة التي تجسدها أو أننا نصبح في معظم الأوقات انعكاساً لها. إن المعاناة التي وصلت إليها اليوم هي المجموع الإجمالي لجميع الأفكار التي راودتك إذا تذكرت الأفكار والمشاعر والأفعال والنتائج ستجد أن ذلك قد بدأ من خلال الأفكار. إذن فان ما تراكم لديك من أفكار حتى الآن قد دفعك إلي ما وصلت إليه الآن وهذا هو واقع الأمر، وكل ما تحتاج إلي إدراكه هو أن نفس الشيء يحدث علي أساس ثانية بثانية، وعندما يجول بخاطرك فكرة مقيدة أو تفكير سلبي يؤثر في النتائج التي يمكن أن تحققها وفي مشاعرك وأفعالك فان ذلك يعد بناء مسبق للمستقبل الذي سيصبح فيه عما قريب. وهذه الأفكار تعني إن الأشياء التي تعودت علي تنحيتها جانباً، سيكون لها تأثير جوهري علي المكانة التي ستصل إليها علي المدي الطويل.

يجتح معظم الأشخاص إلي التقليل من قدر تأثير أفكارنا علي النتائج التي نحققها وكلما حكمت مسبقاً فان دائرة الأفكار المستمرة والمشاعر الدائمة ونوعية الأفعال والنتائج تدعونا إلي أن نعمل علي تغيير تفكيرنا وطريقة التعامل حتي تتغير نتائجنا. أما الجانب الأخر الذي يرتبط بالأفكار فهو أن كل ما يسيطر علي أفكارنا يؤثر فيما نحرزه من نتائج ويجب أن تكون مدركاً تماماً لهذا الأمر. إن الأشياء التي تستحوذ علي تفكيرك أكثر هي التي تؤثر فيما نصل إليه من نتائج. والآن يبدأ بالفعل الجزء المهم والمتميز. يجب أن تبدأ التفكير في الأشياء التي تراودك فنحن نفكر علي مستوين ويمكن أن نسأل أنفسنا لماذا أفكر بهذه الطريقة لماذا أتفوه بهذه الكلمات؟ لماذا تعتريني هذه المشاعر في مثل هذه المواقف. نحن في حاجة إلي البدء في التفكير حول كل ما يدور في أذهاننا. إذا انتابتك مشاعر وانفعالات سلبية حيال شيء ما تفكر في القيام به أو تقوم بعمله في الوقت الراهن فأنت في حاجة إلي أن تفكر فيما يلي: "حسنا لماذا أفكر بهذه الطريقة." يجب أن تكون واعيا ومدركا لما تفكر فيه

لأن هذه الافكار هي التي تدفع المرشد الآلي في عقولنا. فقد تفكر في القيام بعمل ما فتنتابك بعض المشاعر ثم تتراجع عن القيام بهذا العمل وتستمر في عمل شيء أخر. في إمكانك أن تبدأ في إبطاء حركة التفكير واكتشاف ما هي الإستراتيجية التي تعتمد عليها أفعالك "ما الذي أقوله لنفسي؟ ما الذي أتصوره في عقلي؟" ثم تستطيع بعد ذلك أن تغير هذه الأشياء وتقضي عليها. أن مهارة المعرفة هي تحديد أوجه التفكير.

أنت في حاجة أيضاً إلي توجيه أسئلة أفضل إلي نفسك لتطبيق المفهوم الذي سأبدأ بشرحه. عند محاولتك القيام بشيء ما قد تقول لنفسك أشياء مثل:

"لن افكر في طريقة ما للقيام بهذا العمل".

"لا استطيع التفكير في طريقة للقيام بهذا العمل".

"من المستحيل القيام بهذا العمل".

أنت تغلق بهذه الطريقة جزء كبير من قوة تشغيل عقلك لان كل ما يفعله عقلك هو التأكيد علي عدم القيام بهذا العمل فيقول "لن افعل ذلك".

"لن افعل ذلك" "من المحال" "من المحال"

إذا استطعت أن تحطم هذه الدائرة وتسأل نفسك.

"ما الذي سيؤدي إلي نجاح هذا العمل"؟

"ما الذي يمكن أن يجعله أفضل"؟

سيبدأ عقلك بعد ذلك في العمل علي إيجاد الحلول. وقد لا تتضح هذه الحلول علي الفور ولكن أثناء ذهابك للتسوق في بعض المحال يبزغ فجأة شئ ما في عقلك.

ولكن إذا وجدت هناك بعض الأشياء التي تدفعك إلي الصراع وتعتقد انه من غير الممكن ان تحصل علي الجواب ولا توجد أي طريقة أمامك ولا توجد أي حلول فيجب ان تتوقف بالفعل وتقول:

"ما الذي سيؤدي إلي نجاح هذا العمل"

"ما الذي يمكن أن يجعله أفضل"

"ما هو الشيء الذي لم أقم به بعد"

"ما هو الشيء الذي أفكر فيه حتي الآن"

ستبدأ بعد ذلك في ملاحظة بعض الأشياء ثم تحصل بعد ذلك علي أجوبة. ويمكن الرجوع في ذلك إلي قول هنرى فورد بأنك في حاجة دائمة إلي أن تنبه نفسك بالاتي: "سواء كنت تؤمن بقدرتك علي القيام بذلك أو عدم قدرتك علي القيام به فأنت علي صواب في كلتا الحالتين". إذا كان هناك شئ لا أرغب في القيام به أو أنني لست متحمساً له فعادة أقول لنفسي كيف كنت سأشعر أو كيف سيكون تفكيري إذا كنت شديد الحماس للقيام بهذا العمل أو كنت شديد الاهتمام؟

ان هذه الطريقة تساعدنا في بناء التصورات والأحاسيس حول كيف يمكنني التفكير أو الانفعال حيال شيء ما أحب القيام به، كما تساعدنا في بناء إستراتيجية جديدة وعادة ما أقول لنفسي "ما هي الطريقة التي قد يفكر فيها شخص حيال عمل يتوق إلي القيام به". ما نوع الأشياء التي قد يتصورها؟ ما هي الأشياء التي يمكن أن يقولها لنفسه؟

إن هذا التفكير يساعدنى علي الخروج من خريطتى التي رسمتها للعالم ولو للحظة واحدة حتي يمكنني بناء أسلوب جديد من التفكير حول شيء ما. أماَّ الطريقة

الأخري فهي تعريف وتحديد معتقدا محدد يدفعك إلي الوراء. أحيانا قد لا يكون لديك أيه فكرة عن المعتقدات التي تكبح طموحاتك. إذن عليك الآن أن تبدأ من نقطة النهاية والتحكم في الانفعالات التي تشعر بها ثم اطرح علي نفسك هذا السؤال:

ما الذي يجب أن أشعر به تجاه نفسى أو تجاه الآخرين؟ أو العالم بوجه عام.

قد يبدو ذلك نوعا من الحماقة ولكن إذ فعلنا ذلك ستكتشف انه سيحقق لك النجاح. فعلي سبيل المثال قل انك لا تحب الحديث إلي أشخاص لا تعرفهم وعندما تفكر في هذا الأمر تشعر حقا بإحساس مزعج وتقول لنفسك لا ارغب في عمل ذلك. وفي هذه اللحظة يجب ان تسال نفسك:

حسنا ما الذي يجب أن أؤمن به حتى ينتابني مثل هذا الشعور .

وقد تصل إلي أجوبه مثل :

"لست بارعاً بما فيه الكفاية"

"قد لا يرغبون في الحديث إلي"

"قد يكون لديهم موقفاً ما حيالي"

تبدأ هذه الأفكار والمعتقدات في الظهور ولكن إذا سالت نفسك فقد تستطيع أن تحدد بنفسك. "ما الذي يجب أن أؤمن به حتى ينتابني مثل هذا الشعور؟" سؤال يساعدك علي العودة إلي مستوي الثقة حتى تدرك مدي محدودية وتقييد هذه المعتقدات وبالتالي تستطيع أن تطبق الأسئلة التي تحدثنا عنها من قبل في هذا الكتاب.

الفصل الثالث عشر

الأفكار النهائية والحاسمة

إذا استطعت القيام بنفس الأشياء فستحصل علي نفس النتائج. فهناك بعض الأشخاص يذهبون كل يوم إلي نفس السوبر ماركت لأنهم يعرفون أين يجدوا كل شيء يريدونه، فلماذا لا تذهب إلي سوبر ماركت مختلف وعليك أن تكتشف أماكن الأشياء. قد يبدو الأمر مزعجا ولكنك تستطيع أن تنمى مسارات عصبية جديدة ومع مرور الوقت سيتسع مجال تفكيرك فأنت تنمو وتكبر ولن تكون في حاجة إلي المرشد الآلي.

إذا ربت علي يدك من الخلف بأصبع السبابة لليد الأخرى فسوف تشعر بالألم في أول الأمر ولكن بعد فترة قصيرة لن تشعر بأي الم علي الإطلاق لأن الأعصاب تشعر بالملل لأنها تعتاد علي هذا النمط وتفقد الحس ولا تشعر بها علي الإطلاق، هناك بعض الأشخاص يذهبون إلي نفس الأماكن لقضاء أجازاتهم كل عام لأنهم يشعرون بالراحة فهم يعرفون ما يتوقعونه ويريدونه ولكنهم محوا تماماً دائرة انفعالاتهم ومشاعرهم.

إذا ذهبت إلي مكان مختلف سوف تنتابك مشاعر جديدة. إذا لم تتحرك قدما فهذا يعني انك تتحرك إلي الخلف فلا يوجد شيء يتحتم عليه التوقف التام بلا حراك. إن العقل البشري والمخ مصممان مثل النباتات التي تنمو وتتحرك قدما. وإذا لم تتحرك إلي الأمام فستجد نفسك تتحرك إلي الوراء. قد يقول البعض حسنا أنا في حالة توقف تام ولكنهم لا يشعرون بما يقومون به من حركة فهم يأخذون خطوة للأمام وخطوة للوراء مع التكرار عدة مرات إلي الأمام ثم إلي الخلف. وقد يبدو لهم الأمر وكأنهم لا يتحركون علي الاطلاق ولكنهم لا يشعرون في الواقع بالحركة التي يقومون بها.

لقد سمعنا قصصاً كثيرة عن أشخاص في الخامسة والتسعين من عمرهم وهم يستيقظون كل صباح ويحلون الكلمات المتقاطعة ثم يعملون في الحديقة لبعض الوقت ومازالوا ينعمون بالنشاط. ثم نقرأ بعد ذلك عن أشخاص أحيلوا علي المعاش وهم في الخامسة والخمسين ولكن بعد عدة أشهر تتدهور حالتهم لأنهم لا يفعلون شيئاً إلا مشاهدة التليفزيون طوال الوقت وبالتالي يصابون بتدهور في صحتهم.

وهذا يعني أن اللحظة التي لا تستخدم فيها عقلك ستبدأ في التدهور. كلنا نعرف التعريف العلمي لكلمة الخبل أو الجنون، فالمخ يفعل نفس الشئ كل مرة متوقعا نتيجة مختلفة. وكما قلت مسبقاً تذكر ضرورة التفكير حول كل ما يدور في عقلك.

وبدلا من الهروب من مشاعر الخوف أو عندما تنتابك أحاسيس بغيضة اخلق نوعا من حب الاستطلاع حول ما يجري بداخلك وأسال نفسك ما الذي يجب أن تؤمن به حتي تنتابك مثل هذه المشاعر، ثم ابدأ في تغيير هذا المعتقد.

تذكر أكثر ثلاثة أشياء مهمة تم تغطيتها علي مسار هذا الكتاب. من الحيوية بمكان التفكير في حلم حياتك واشعر بما سينتابك من مشاعر إذا عشت هذا الحلم في واقع حياتك. إن هذا يعني الإحساس بأنك قد حققت ذلك بالفعل. إن ما كنت تطلق عليه مسبقاً كلمة "فشل" هو مجرد "نتيجة غير مخططة".

إن كلمة لا استطيع تعني عادة "لا ارغب".

إذن فما الذي يمنعك الآن من التحرك قدماً؟ هل هو شيء واحد؟ اعتقد في كل لحظة أن هناك دائما شيئاً واحدا نؤمن به أكثر من غيره وهو الذي يمنعنا من دفع حياتنا إلي المستوي التالي. قد انتهي من كلامي لأساعدك علي أن تضع هذا الشيء الواحد في منظور واضح.

كلماتي الأخيرة، وأشياء تفكر فيها، وما هو الشئ الذى يعوقك.

كما ذكرت في الجزء السابق فان الآلاف من الأشخاص. الذين تحـدثت إلـيهم عـن النجاح وتحقيق أحلام حياتهم، يبدو أن لديهم "هذا الشيء الواحد" هـذا الحـائط أو العائق الذي يعتقدون انه لولا وجوده لكان في استطاعتهم التحـرك للمسـتوي التالي.

وكان هذا الشيء الواحد عند بعض الأشـخاص الـذين تعاملـت معـه هـو شيء مـا يشبه القدرة علي التحدث إلي الجمهـور أو إجـراء مكالمـات خاصـة بالمبيعـات أو التحدث إلي أشخاص لا يعرفونهم بجانب أشياء أخـري كثـيرة هـي في واقـع الأمـر أفعال أو أعمال لا يرغبون في القيام بها.

عندما كنت اسأل هؤلاء الأشخاص لمـاذا لا يرغبـون في القيـام بهـذه الأفعـال كـان الجواب الذي احصـل عليـه في معظـم الأوقـات هـو الخـوف أو أن الآخـرين قـد يرفضون منتجه أو يقولون "لا".

يبدو أن هناك خيط رفيع مشترك وشائع في الرغبة في تجنب الشعور بخيبة الأمـل أو الرفض أو الفشل. وفي كل الأحول فأنت لا تتجنـب القيـام بهـذا الشيء الواحـد لأنك تعتقد أن هناك احتمال في أن ينتهي الأمر بالنجاح أليس كذلك؟

يبدو ان هناك العديد من الأشخاص المصابون بمرض الخوف مـن أشـياء أو أفعـال قد لا يكتب لها النجـاح أو مواجهـة بعـض الأخطـاء أو المتاعـب. فـنحن عـادة لا نرغب في مواجهة خيبة الأمل. إن أعظم أنواع الإثارة التي يمكن أن تحصـل عليهـا في الحياة هي المشاعر والانفعالات العظيمة التي تراودك عند تحقيق شيئ مـا أو الفوز بشيء مـا يظهـر إلي أي مـدي اسـتطعت النجـاح. ويجـب أن يكـون هنـاك احتمال وجود خطر من عدم النجـاح أو عـدم الفـوز حتـى ينتابـك شـعور خـاص عندما يتحقق لك النجاح أو تحرز الفوز.

كيف يمكنك تجسيد المشاعر التي تشبه مشاعر الفوز أو النجاح إذا كان الأمر سهل تحقيقه؟ كيف تستطيع الفوز وتحلق بأحلامك إلي السماء إذا كان الفوز بهذه السهولة؟ بلا شك لا تستطيع.

انظر إلي الألعاب التقليدية علي الورق المقوي مثل لودو Ludo أو السلم والثعبان أو مونوبولي Monopoly . إذا كنت تعرف انك ستفوز في كل مرة تلعب بها هذه الألعاب فما هو شعورك آنذاك؟ سوف يكون اللعب ممتعاً أول الأمر، ولكن بعد فترة وجيزة ستشعر بالملل ولن ترغب في اللعب مرة أخري. ولذلك فان تحقيق النجاح أو الفوز هو أمر خاص عندما تحقق النجاح أو الفوز لأول مرة. وهذا يقع في المستوي التالي في التجارة أو بالنسبة للأشخاص.

إذن ماذا يحدث إذا لم تحقق الفوز أو النجاح؟ بالطبع ستشعر قليلاً بخيبة الأمل في لحظتها ولكنك تعرف انك لم تفشل. أليس ذلك صحيح؟ وعلي كل حال فهذا يعد نتيجة لم يتم التخطيط لها. مازالت لديك الفرصة لإعادة الكرة. ولكن قد يتم ذلك بأسلوب مختلف مع أشخاص مختلفين بجانب احتمال الفوز أو النجاح في مناسبات مستقبلية.

قد تتذكر في الفصول الأولي أن الفشل يجب أن ينظر إليه علي انه نتيجة لم يتم التخطيط لها وستواجه الفشل فقط عندما لا تأخذ قراراً بعدم السعي وراء هدفك أو حلمك. إن الفشل أمر تستطيع التحكم فيه.

قد تكتشف في يوم من الأيام بأنك ستعاني كثيراً من القلق حول أشياء لم يتم لها النجاح. إن أحد هواياتي مراقبة السلوك الإنساني كثيراً. وعادة الاحظ منظراً أثناء خروجي ربما عند سيري علي الأقدام أو عند قيادتي السيارة وهو وجود أشخاص في الثمانينيات والتسعينيات من عمرهم وهم ينظرون من خلال نوافذ منازلهم إلي ما

يدور في العالم من حولهم. وفي معظم الأوقات يحركون مقاعدهم لتصبح في مواجهة النافذة حتى يمكنكم الجلوس عليها لساعات يومياً ولا يفعلون شيئاً أخر سوي المراقبة.

ما الذي يدور في أذهانهم؟ حسناً، أنا اعرف ما يدور في أذهان معظمهم لأنني سألت عدداً منهم. إن معظمهم يفكر فيما يمكن أن يفعله بطريقة مختلفة إذا عادت سنوات العمر إلي الوراء.

إن العقل البشري يلعب حيلة مسلية عندما نتقدم في السن. فكلما تقدم بنا العمر كلما قل إحساسنا بالقلق حيال ما قد يفكر فيه الآخرين أو حقيقة أننا قد نواجه شيئاً غير لائق أو نخسر شيئاً ما.

كلما يتقدم الإنسان في العمر يدرك متأخراً أن كل الأشياء السخيفة التي كان عادة ما يقلق حيالها عندما كان اصغر سناً مثل سماع كلمة لا أو احتمال الفشل وعندما يصنعها في الإطار الأكبر للحياة يجدها في مجمل الأمر تافهة وغير ذات أهمية.

لديك الفرصة هنا الآن أن تدرك ذلك وان تتحرك وتأخذ المبادرة حتى يمكنك النظر إلي الوراء ضاحكاً وأنت تفكر "يا لها من رحلة بدلا من" أتمني لو كنت......"

وهكذا عندما تفكر في هذا الشيء الواحد الذي يدفع بحياتك إلي المستوى التالي، فلا تستمر في وضعه جانباً وأنت تقول "سأفعل ذلك في السنة التالية،" وإلا قريباً جداً ستدفعك كل السنوات التالية إلي الجلوس علي مقعدك ناظراً من خلال نافذتك شاعراً بالندم والآسي علي ما فاتك.ويرجع السبب في ذلك إلي أن الأمر لا يرتبط بالسنة التالية أو الشهر التالي أو الأسبوع التالي:

أود أن أتركك الآن وفي ذهنك هذه الأفكار.

ماذا لو قمت بذلك الآن؟

ماذا لو قمت بذلك اليوم؟

حدد طريقك
إلى النجاح

هذا الكتاب

إن فكرة النجاح: أي وضع الأهداف حول التطور والنمو وكيفية تحقيقها من وجهة النظر الشخصية مع تقديم طريقة تفكير بعض الأشخاص الذين استطاعوا تحقيق نجاحات بكل دقة وعناية وكيف يمكننا تبني أساليبهم ببساطة إذا استخدمنا عقولنا ووضعناها علي الطريق السليم.

وهذا الكتاب يعالج باختصار موضوع "قوة التفكير" حيث يتحدث عن الأفكار التي تدور في أذهاننا طوال الوقت، والتي تعد بالتالي من أكثر الجوانب أهمية في تحقيق أحلامنا،حيث يحتوى على خلاصة لكل شئ نتناوله مع بعض "الأفكار الحاسمة".

وهذا الكتاب يساعد على تحديد المهارات وهذا ما يجب أن تفعله ومعرفة كيف تفعله، ومتى تفعله. إن تحديد المهارة أصبح إحدي السلع الرائجة هذه الأيام، ومع الانترنت يمكنك البحث واكتشاف ما يمكنك القيام به من بين أشكال كثيرة تكشفها، حالياً، خلال الانترنت، ولكن بدون وجود العنصر الآخر وهو "عقد العزم" فمن المحتمل أنك لن تستطيع عمل الكثير بعد حصولك فقط علي المعرفة.

ولكن ينبغى عليك عقد العزم المناسب لمثل هذه المهارات التي قمت بتحديدها.

وهذا يعني وجود الإيمان والثقة بالنفس والحافز والهدف أو الحلم القوى المسيطر الذي ترغب في تحقيقه في المستقبل.

يجب أن تقرأ هذا الكتاب لتستطيع الاستفادة منه وهي بداية بلا شك محمودة.

ولكن يجب أن تفكر ملياً فيما قرأته كما يجب أن تتوقف بعد قراءة صحفتين، ثم تفكر فيما قرآته، وعليك أن تفعل الأشياء التي طرحها الكتاب.

والله ولى التوفيق ،،

الناشر

عبد الحى أحمد فؤاد

دار الفجر للنشر و التوزيع

4 شارع هاشم الأشقر - النزهة الجديدة - القاهرة تليفون :26246252 فاكس : 26246265

daralfajr@yahoo.com www.daralfajr.com

ISBN 978-977-358-295-1

9 789773 582951